

理性·建设性

经济观察报

The Economic Observer

www.eeo.com.cn

2011.05.23

RMB 3元 HK$10





特别推荐



观察家

金融监管的社会代价

禁止民间金融、取缔农民自发金融，既增加政府财政负担，又威胁农村社会的长久稳定

45

地产

“盗卖”农地调查

农民的征地补偿已过五年仍未到位，多家开发商拍得土地，交了土地拍卖款却无法开工

37

重点新闻

要闻

02 电，荒吗？

不到5%的装机缺口却造成最严重电荒，电力企业亏损等因素被放大

03 事业单位改革突破口

126万个单位、4000多万“事业人”改革，或将从涉农科研机构开始

中国

09 陕西式移民

10年时间，279万人。陕西移民计划略显悲壮：向自然低头

市场

17 A股六月拐点？

外资和内资券商唱多的声音开始出现，下半年行情可期

22 券业式微

券业在“慢行”甚至“滞行”的忧虑中，探寻提速竞跑的妙药良方

公司

25 中钢黄天文“下课”

黄天文被免职，背后是小央企盲目做大造成的管理混乱和内部矛盾突出

31 郭广昌入股 Folli Follie

复星首度涉足国际时尚品牌，其将成为中国市场“消费得起的奢侈品”

小启

原定于5月20日举办的“中国平安励志论坛”浙江大学站活动因嘉宾行程变更延期，本报特致歉意。

活动安排另行通知。

《一周调查》栏目由中国平安“中国人财富商数指数调研”特别呈现

中国平安 PING AN 保险·银行·投资

详见第15版

客户服务热线

800-810-9060

NO. 520期

每逢星期一出版 本期60版

国内统一刊号：CN37-0027

邮发代号：23-327

6 933311 104164

停车费牵出北京故事

百亿马路王国

■ 本报记者 陈勇 实习记者 高博雅 北京报道

收的钱多了，但营业收入并未增加多少——4月1日起实施的北京停车收费新政，带给北京各停车管理公司的，是这样一个结果。

北京公联安达停车管理有限公司一位高管告诉本报，收费上调以来，“北京停车场的营业额总体增加不到一成”。在他看来，停车费是涨上去了，可是实际停车场的停放总量降低了。

当然，大众关注的焦点远不止营业额增加多少，而是他们缴纳的停车费去向何处。民间估算，北京市停车费一年总额近百亿元，但据相关部门透露，北京众多停车管理公司的利润一年只有几千万元。

巨大落差之间，发生了什么？

总盘子有多大？

北京交管部门的数据显示，目前北京有临时占道停车位50452个，路外公共停车场车位36.7万个，其余的地下停车位32.5万个。

有专业人士据此作出估算，目前北京有近500万辆机动车，按照年停车2000元计算，一年的停车费接近100亿元。

不过，这只是估算。

知情人士告知本报，通常来说，停车费流向包括，产权所有方：政府（占道费）、开发商或建筑产权所有者；经营税：国企（营业额的5.5%）；管理费（委托经营）；人力成本；净利润中上交政府的部分（国企）；净利润中上交母公司的部分（子公司）。

北京一家停车管理公司的相关人士告诉本报，在他们的营业收入中，人力成本及税收大体占27%；每个停车位每天缴纳35元占道费；其余部分各公司情况不一。此外，由于停车公司员工任意打折收费，“数字真是不好说”这位人士称。

北京另外一家停车管理公司的高管对此也是讳莫如深，不过，他透露，他们公司的利润率为5%左右。

北京市停车业发展起始于2000年，目前有2000多家停车管理公司（包括子公司），其中北京公联安达是最大的国有停车管理公司，北京市内80%大型停车场都归其所有。知情人士透露，北京道路停车资源绝大部分被公联安达和公联顺达所垄断，剩余市场由“北京华普”等几家公司掌控。

▶下转02版

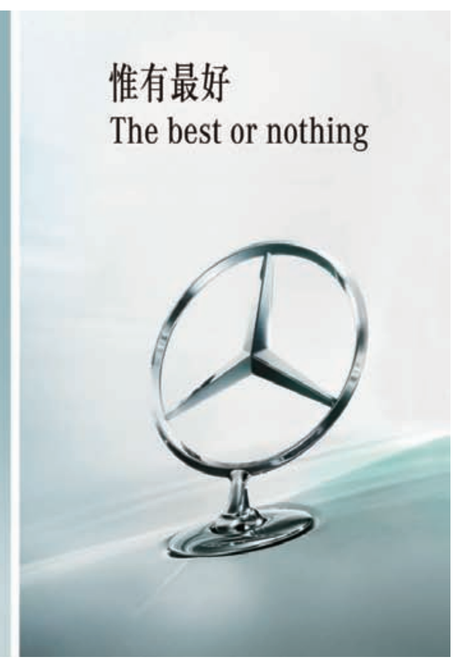


迈克·德瑞克：提供最好的服务

TNT大中国区董事总经理迈克·德瑞克从2006年9月开始正式执掌TNT大中国区帅印，在其掌印后的5年来，他带领TNT获得了领先于行业水平的增长速度，并且将中国市场开拓成为TNT全球增长最为迅速的市场之一。

在迈克·德瑞克看来，世界领先的客户服务是实现快速增长的关键，这些带来成功的要素包括：可靠、有价值、持之以恒还有负责到底。“我们有信心提供给客户最好的服务”，迈克·德瑞克对未来充满期待。 （相关报道见▶30版）

经济观察报和梅赛德斯-奔驰联合呈现



事关10万亿 招投标法实施条例将出

■ 本报记者 席斯 北京报道

本报获悉，《招标投标法实施条例》（下称《条例》）已通过国务院法制办审查进入复核阶段，并将有望在8月份出台。

一位多次参加《条例》论证会的专家告诉本报，自2006年纳入国务院立法计划以来，《条例》已经历过几轮专家论证和七八个省的座谈会，公开征求意见也有一年多时间，相对比较成熟。

招投标领域被认为是贪污腐败的重灾区。近期有北京市地税局多位官员因在招标环节中操纵招标结果、收受贿赂而被双规；年初落马的铁道部原部长刘志军，其收受的大额受贿也来自于铁路项目建设中招标环节的违规操作。

据悉，已通过审查的《条例》对各种虚假招标、串标等违法违规行为的认定做出了解释，为监管部门提供了依据。但一些专家和律师表示，《条例》在招标不受“权力干扰”方面还有待进一步明确，同时没有采纳让公众监督招投标活动的意见。

招投标已成腐败重灾区

《招标投标法》正式颁布实施11年多来，大部分涉及公共项目都采用了招标方式，目前中国每年有10万亿规模的各种建设都通过招投标方式进行，其中包括大部分的公共设施建设。

尤其是2008年4万亿经济刺激计划抛出，涉及政府投资或公共用途的大批工程项目上马后，更是出现了众多政府官员利用职务之便插手招标的现象，通过决定中标结果，相关官员从中收取贿赂和中介费。

5月17日，最高人民检察院和监察部对2009年9月至2011年3月间全国工程建设领域典型案件进行了通报。

▶下转04版

社论 Editorial

民资新政何时落地生根

旨在鼓励民间投资的“新非公36条”发布已一年，执行效果如何？国家发改委投资司官员上周表态：“总体是推进的，但特别不均衡。”该官员说，只有北京、广东、浙江、江苏等省份制定了实施细则。从行业来看，铁路、能源、金融、市政公共事业等重要领域并没有进展。

这几乎是预料之中的事。一年前，“新非公36条”发布之前，本报曾经刊发社论，追问“我们需要多少36条”，我们的疑问至今未改。2001年中国加入世贸组织之时，当时的国家计委就曾发文为民间投资松绑，2005年“非公36条”被奉为纲领性文件，2010年的“新36条”则被评价为“操作性和指导性更强”。言犹在耳，如今看来，“新36条”并未体现出应有的操作性和指导性。

10年间一个国家部委文件，两个国务院文件，对民间投资的礼遇不可谓不优厚；民营业者几经起落，垄断行业坚冰未破，我们面对的现实不可谓不残酷。被众人期待有加的政策无法落地生根，再简单地炮轰垄断没有什么实际价值，再督促各省各市各区制定实施细则，恐怕也难以收到实际的效果。就破除垄断而言，真正有发言权的都是中央部委，“新36条”发布之时，国务院曾经做过明确的分工，有案可查。如今不妨对照来看，各部门做得究竟如何。

国务院文件落实不下去，追究责任是应该的。不单是这一次。我们以为，还应该翻翻旧账，看看“旧36条”在执行过程中间到底出了什么问题，卡在了哪些环节。要知道，这很可能也是“新36条”无法推进的原因。甚至因为2005年的那一版“非公36条”无人再提起，一些官员难免会有比照的心理，以为对“新36条”也可以虚以委蛇，直到出台新的政策文件。追究责任就是要那些官员丢掉敷衍的想法。

尽管如此，民资新政无法落实，问题不全在于高级官员推行不力，或基层政府推脱卸责。从2001年到2011年，中国经济从低谷进入新增长周期，一路高歌猛进，继而因金融危机而陷入低谷，如今又正处在高通胀与紧缩周期中。十余年间，民间投资从被鼓励、被追捧，到遭遇挫折，一路承受怀疑与排挤，又到现在的被鼓励和被引导，市场的大门开开合合，实用主义和机会主义成为很多部门和地方对待民间投资的真实写照，特殊利益集团的推波助澜，则使得这一境遇中的企业雪上加霜。

这正是民间投资自由生长的大敌。2010年，中央政府在中国尚未完全摆脱危机影响时发布“新36条”，就是因为意识到经济复苏需要民间投资的勃兴，中国进入新的增长期必然以民资的重新活跃为标志。不过一年来，持续的货币紧缩使得中小企业身处危情，即使是大型企业也无力与挟资金与政府支持四处扩张的国企公平角力。在一些领域，民企边缘化已经是可见的现实。而在通胀压力下，上游原材料价格上涨，下游呢，政府部门以约谈等行政性手段禁止涨价。这进一步扭曲了市场体系和价格关系，由于大部分民企身处市场下游，这也意味着民企将可能成为这一轮通胀中最大的受害者。

我们已经没有太多的时间去反省和炮轰了。中国站在新的起跑线上，无论是完成一轮结构调整，还是实现人民富裕，或者更深度地融入世界经济，民间资本都将是经济肌体能量的主要创造者。如果作为市场主体的企业无法放开手脚，我们无法想象，这个国家将以怎样的姿态走向漫长的跑道。

“ 党参像股票，黄芪像基金

疯涨的药材

■ 庞丽静/文

刘春江已经购进了20多吨丹参，不过他说，在山东日照莒县周边，现在手里有个二三十吨丹参不算多。这位莒县的个体经营者很是羡慕济南商人潘先生。

一个月前，潘先生委托日照莒县当地的中间商，陆续购进了1000多吨丹参。对于总产量仅为4000~5000吨左右的莒县丹参而言，潘先生在这个市场已经有了价格的话语权。

潘先生对丹参的收购让莒县周围手中有些闲散资金的大小商贩也觉得有了机会，他们近期都开始买进丹参囤积。他们相信，跟着大户走，会赚钱。

目前，在中药材市场，甘肃党参、山东丹参、亳州白芍等品种交易火热，价格一路上涨。

在甘肃陇西，党参一天一个价格，最高时，第二天比第一天上涨10元/公斤。两个月间，党参从28元/公斤跳到62元/公斤。

药材涨价让中国神威药业集团有限公司（02877.HK）董事长李振江头疼不已，与年初的预算比，他们已经多付出了数千万的采购成本。

在李振江看来，中药材价格的疯涨完全是市场囤积炒作所致。

“资本会选择好操纵的品种和合适的话题。加上中药材行业门槛低，有资金就可以进入和囤积炒作。正是大量资金进入中药材行业，所以才会有今年新一轮的中药材疯狂涨价。”国联证券分析师周静说。

囤积

刘春江说，他手中的二三十吨丹参不会近期出售，打算放一放，看看行市再说。他说，得盯住大商户，看他们何时出手。

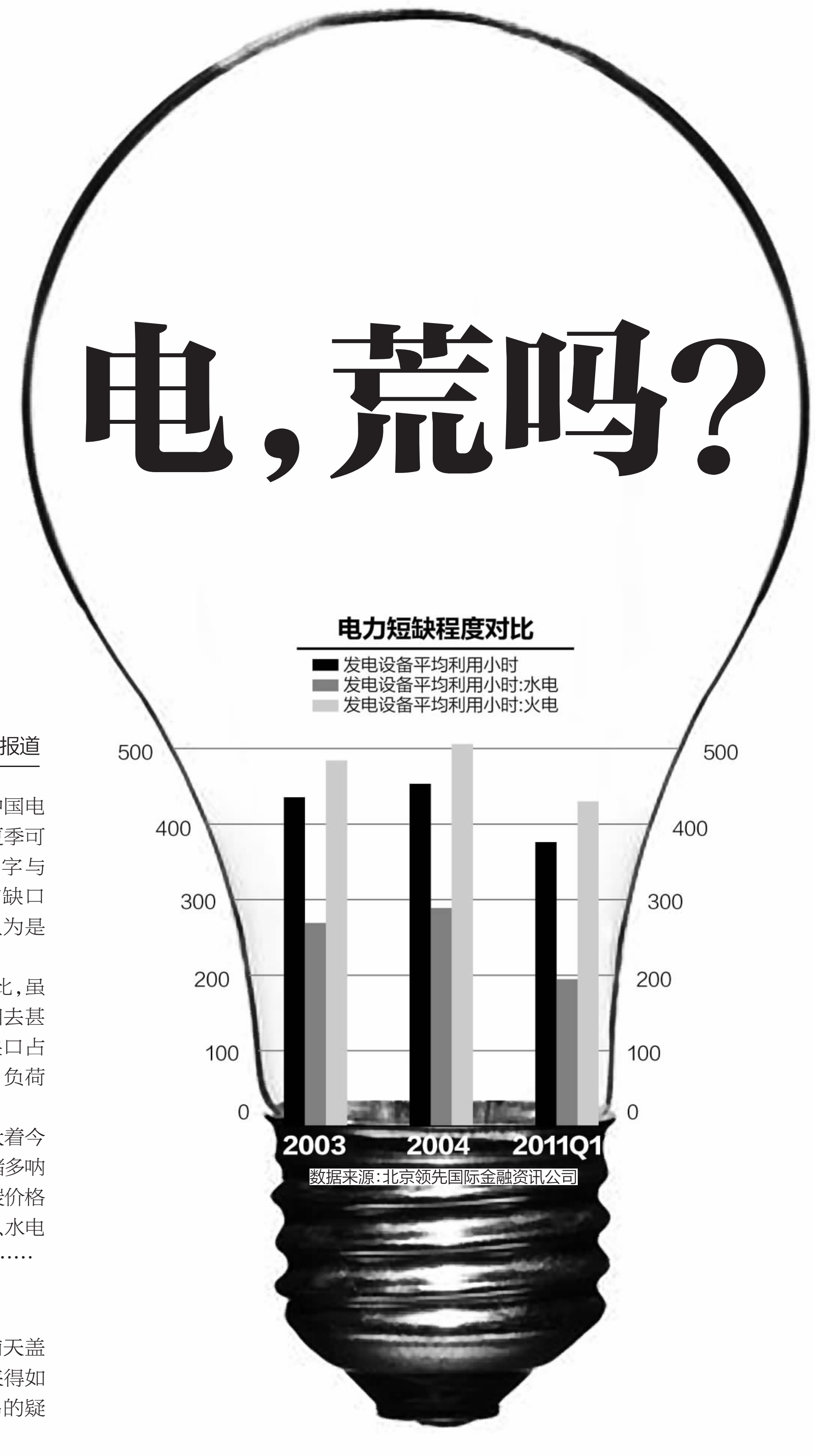
目前，丹参通货市场价格目前已经一路飙升到15.5元/公斤，丹参精品已经涨至18.5元/公斤。在去年新货上市前的七八月份，通货还只有10元/公斤左右，精品只有14元/公斤。

“不囤积是赚不到钱的，从农户手中收上来，马上销出去，只能赚5毛钱左右的差价。”山东日照新亮中药材经销部的王先生表示。

经销商蒲文轩也存了将近20吨丹参。他判断，丹参等药材价格虽然不知道还能涨多少，但他坚信价格肯定下不来。

▶下转05版

电，荒吗?



■ 本报记者 于华鹏 温淑萍 北京报道

3000 万千瓦，这是中电联（中国电力企业联合会）日前给出的今年夏季可能出现的电力供应缺口。这数字与2004 年电荒的 3000 多万千瓦的缺口无限接近，因此，今年的缺电被认为是2004 年电荒以来最严重的一年。

然而，和 2004 年的电荒相比，虽然数字相同，但是缺口占比却相去甚远。当时装机容量 3 亿千瓦，缺口占10%，而当前装机接近 10 亿千瓦，负荷需求 6 亿千瓦，缺口只有 3%-5%。

就是这不到 5%的缺口，放大着今年的缺电，同时，也牵涉出链条上诸多呐喊的声音：电力企业亏损发电、煤炭价格连续多周上涨、某省安排限电措施、水电建设应加速、企业自备柴油发电机……

电荒始末

似乎一夜之间，电荒消息铺天盖地。但电荒何时出现苗头，为何来得如此突然，是否真的缺电等一连串的疑问也接踵而来。

一切要从 3 月底说起。3 月 27 日，浙江省经济和信息化委员会和浙江省电力公司联合通报了该省供用电偏紧的情况，表示今年迎峰度夏期间，浙江用电高峰时段最大电力缺口 350 万千瓦左右，这一数字在去年夏季是 200 万千瓦左右。

浙江是今年以来第一个提出夏季严重缺电的省份。数据显示，春节过后，浙江的用电开始紧张，兰溪、大唐等该省内部分电厂的发电机组因故先后出现停机，2 月 15 日该省紧急启动有序用电 B 级方案，错避峰 120 万千瓦。

这是开始，但该消息并没有在当时引起波澜。随后，进入 4 月份，国家发改委主管煤电运行的副主任刘铁男携发展改革委价格司、运行局、能源局发展规划司、煤炭司、电力司等涉及多部门的“能源团队”先后对大唐、华能、华电、国电等主要发电集团和山西大同煤矿集团等煤炭生产企业和主要产煤大省进行了调研。

此间，国家发改委下发了“关于切实保障电煤供应稳定电煤价格的紧急通知”，其后不久，便传出发改委秘密上调 16 省上网电价的消息，每度涨约 1.2分，其中山西涨幅最高，达到 2.6 分 / 度。

这一消息引发了对于今年有望启动煤电联动的猜想。同时，湖南、江西、贵州等地的缺电消息不胫而走，淡季电荒浮出水面。

4 月 27 日，消息称发改委价格司开始约谈大型煤炭企业，就保持市场煤炭价格稳定进行沟通。此后 28 日，一季度的用电形势报告发布，十多个省份结构性电荒问题浮现。同一天，发改委发布《有序用电管理办法》，要求各地加强电力需求侧管理，做好有序用电工作。

此间，煤炭价格飙升 25 元，以秦皇岛 5500 大卡动力煤平仓价为例，从平均 785 元每吨一下涨到 810 元，相当于上网电价提高 1 分钱。而且进入 5 月份后，一直呈现上涨态势，5 月 18 日，秦皇岛 5500 大卡动力煤平仓价已高达 835 元每吨。

当时，有消息传出，发改委拟在 16 省上网电价的基础上补充上调江西、湖南和贵州三省火电上网电价 2 分 / 度，调整上网电价的省份扩充到 19 省。

对于调整的原因，有报道援引权威人士的话称，由于湖南、江西火电上网电价在中部地区相对较高，所以在 4 月上旬的那轮调价中，地方政府不同意上调。不过，近期湖南、江西的电荒愈演愈烈，火电厂大量缺煤停机，严重影响地方的生产生活，因此三省上网电价补充上调方案被紧急提出。

至此，距离夏季只有不足 2 个月，5、6、7 三个月将是火电厂存煤续煤和水电蓄水来水的关键节点，夏季是否缺电，将依赖这 3 个月的“预备”情况。

电，荒吗?

那么，今年夏季会不会出现电荒?

中电联在一季度全国电力供需与经济运行形势分析预测报告中透露，今年迎峰度夏期间的电力供需缺口在3000 万千瓦左右。

3000 万千瓦是一个什么概念？该数字相当于一个安徽省或者福建省的装机总量，还和 2004 年电荒时的 3000多万千瓦缺口相当。顺理成章，今年的电荒被误读为继 2004 年电荒后的又一轮新电荒。

然而对比可以发现，2004 年的电机装机为 3 亿千瓦时，3000 万千瓦的缺口相当于缺电 10%，而今年则不同，目前的电力总装机已经高达 10 亿千瓦，3000 万千瓦的缺口仅为 3%，如果考虑电力负荷需求，3000 万千瓦只占6 亿千瓦的 5%。

也就是说，今年的电力缺口预计在 3%-5%，与 2004 年的电荒并不是同一量级，是被“放大的”电荒。

“缺电年年有，是电力生产的常态。”中电联外联部负责人张海洋向本报记者表示，缺电主要分季节性缺电、区域性缺电和结构性缺电，“季节性缺电年年有，区域性缺电天天有，不是今年才突然出现变得这么严重，从全国范围看，目前电力供需总体平衡，只是局部地区电力紧张。”

但张海洋表示，不过今年缺电出现了结构性缺电的苗头，必须加以控制和解决，不然真正的电荒将在一两年后到来。

从地方政府的反馈来看，电荒也并非想象的严重。数据显示，江苏的用电缺口高达 1100 万千瓦，占全国供电缺口的37%，被认为是今夏最缺电的省份。

但日前一位江苏某地方主管工业经济的官员对本报记者表示，其所辖的地区预计今夏用电缺口与去年夏天相比增幅 50%，但由于新建机组马上启用，所以届时缺口将小于去年。

同样是缺电大省，湖南省也停止了限电，用电得到改善。数据显示，目前湖南省电力供应平稳，最高负荷已经从之前 1100 万千瓦左右上升至 1200 万千瓦，全省范围内已敞开用电，限电负荷由15 日的 83 万千瓦下降为 0，不再限电。

“虽然今年的缺电情况比较严重，但按照当前的电力行业发展状况，今年夏季出现大范围拉闸限电的可能性很小。”张海洋表示，“电力紧张时可能会有限电，但不会严重到拉闸。”

今年 4 月 28 日，发改委发布了《有序用电管理办法》，要求各省级电力运行主管部门编制年度有序用电方案，原则上应按照先错峰、后避峰、再限电、最后拉闸的顺序安排电力电量平衡。

据记者了解，按照此办法，高耗能企业并非是首先限电的对象。上述江苏省地方官员对本报记者表示，在安排有序用电上，地方政府首先会从电耗高而产出附加值低的企业进行限电，然后才是高耗能企业，高新企业尽量不限电。“即使是限电，也会和钢厂等高耗能企业进行沟通，先采用错峰错时的方式，然后是时段性停电和减少配电份额，最后才是拉闸。”

电荒链条

在本轮电荒中，一度与电力顶牛的煤炭价格波动很大。在蛰伏了 3 个多月后，开始发飙猛涨。

数据统计，5 月 18 日，秦皇岛5500 大卡动力煤平仓价高达 835 元每吨，而在 3 月 30 日，该煤炭价格只有770 元 -780 元左右，此后该价格以每周 5 元的速度连续飙升 9 周。

与此形成反差的是，国内煤价屡创新高，国际煤价却有所下滑，目前进口的纽卡斯尔动力煤价格为 122.75 美元 / 吨，折合人民币每吨 797 元，比国内 6000大卡的动力煤价格每吨低 110 元左右。

4 月份以来，究竟发生了什么，导致煤炭价格与国际脱轨逆向飙升，谁在煤炭价格飙涨中受益?

一位业内人士告诉记者，政策利好间接刺激了煤炭市场。进入 4 月份后，发改委开始对电力和煤炭企业进行煤电调研，其间下发“关于切实保障电煤供应稳定电煤价格的紧急通知”，随后又上调 16 个省份的上网电价，这在一定程度上给煤炭市场传导了利好的信息。

作为煤电联动的翘板，随着上网电价的调整，煤炭价格首先做出了调整。然而高翘的价格还未在煤炭生产企业体现，几大煤炭企业就被发改委叫去约谈。据参与约谈的煤企内部人士对本报记者透露，约谈主要是稳定价格。

而从约谈效果看，煤炭生产侧的价格波动与各港口煤价的一路飙涨的轨迹并不相符。记者从一份煤炭坑口价格波动表中看到，大同原煤生产侧5500 大卡的坑口价从 4 月 8 日到 5 月19 日期间，基本在 620-650 元之间波动，并非一路向上。

而且，内蒙古鄂尔多斯 5600-5800大卡动力煤的车板价在 4 月 13 日到 5 月19 日期间始终维持在 500 元未有变动。

那么，暴涨的煤价去了哪里？一位长期从事煤炭生意的中间商告诉本报记者，在整个交易环节中，煤炭企业的平均利润占占到煤炭价格的 30%左右，主要体现在坑口价中，由于坑口价格保持稳定，所以煤炭企业利润基本固定。

其他的则由中间环节吸纳，其中运输费在 30%左右，搬运人工费 10%左右，场地费 30%左右，税费 20%左右，此外还有多少不等的“点装费”，本轮涨幅的煤价就在该中间环节体现。

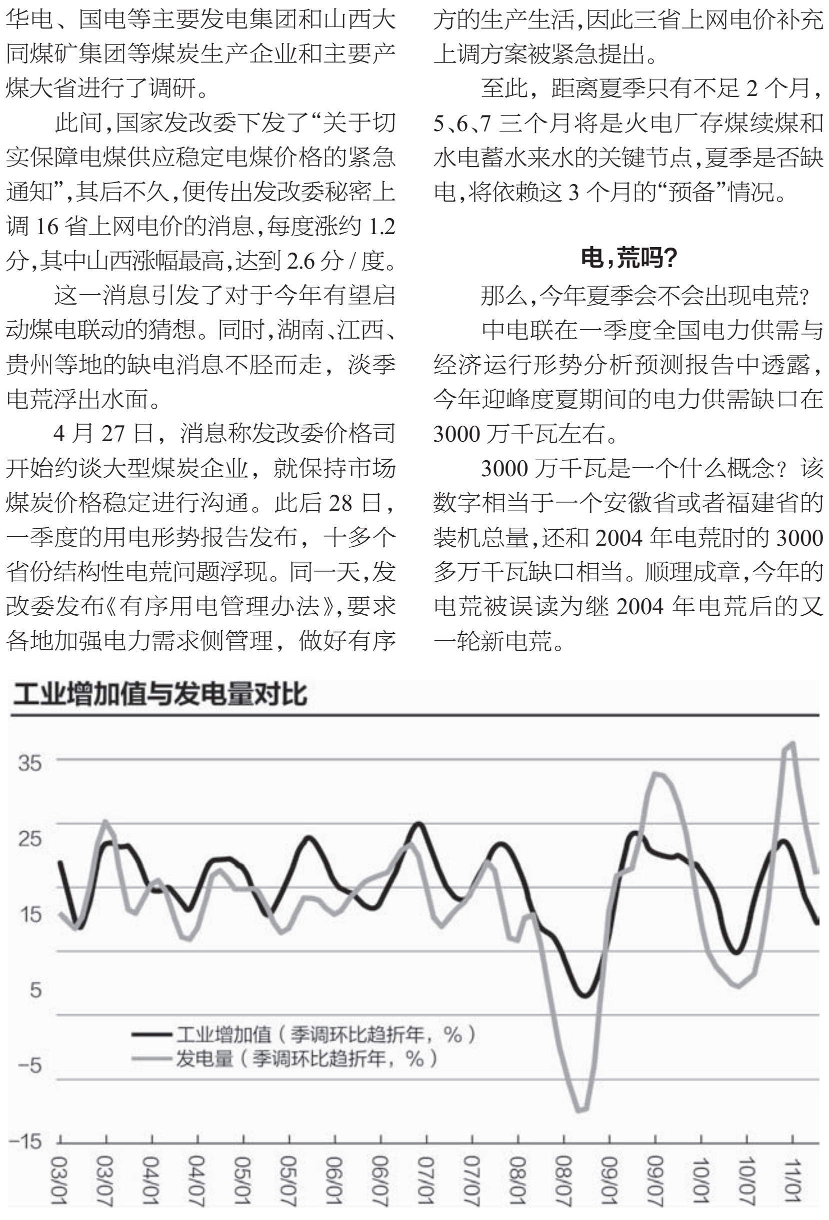
而在煤价变动带来物价上涨预警的同时，上网电价的调整也成为焦点。通过电网补贴发电企业的单边上调能支撑多久成为行业内的又一个顾虑。

“单边调整上网电价，说白了就是电网补贴发电企业，2008 年那次单边补贴后直到 2009 年年底才调整了工业用电的销售电价，相当于电网为发电企业亏损买单一年多。”一电力行业人士表示，而这种状况不可能长时间维持，最终仍将传导至销售电价。

该人士同时表示，通过调整电价最后只会是带动另一轮的煤、电的竞相涨价，进入越来越难解的循环，“目前最重要的是理顺煤电价格形成机制，推动电价改革，否则在今后两年电荒的背景下，煤电矛盾将十分严重。”

“近期电价调整的可能性比较低。但是不排除到了 6 月份以后，煤炭价格有剧烈的波动，到时候可能会有相应的措施。”中电联统计信息部综合分析处副处长侯勇日前在“电荒成因、今夏及未来电力供需判断”分析会上表示。

工业增加值与发电量对比



数据来源：北京领先国际金融资讯公司

百亿马路王国

▶上接 01 版

资料显示，公联安达成立于1999 年，其母公司为北京公联公路联络线有限责任公司，这家公司由北京市政府以实物出资101295.52 万元，100%控股。

参与北京公联公司创立的人士回忆称，公司创立的初衷是为了解决北京高速路的融资问题，加快北京四环路建设，盘活国有资产，之后就作为甲方承建北京市各种大型公共建筑。

2002 年，公联安达和北京京恩技术发展有限公司、北京瀛和悦海科技有限公司共同出资成立北京公联顺达智能停车管理有限公司。

此后，北京停车场背后的故事大抵都与公联安达和公联顺达有关。

双达故事

北京公联顺达智能停车管理有限公司的股权结构中，公联安达出资额为 107.25 万元，京恩技术为 710 万元、瀛和悦海为 182.75 万元。三方股权比例分别为 51%、39%和 10%，由公联安达控股，注册资金 1000万元。此时，公联顺达与公联安达同属于北京市公联公司的子公司，为国有企业。

京恩技术的法人代表是祁力，他平时见人总是笑眯眯，由于其体格硕胖，被人称为“祁胖子”。

京恩技术介入停车业已有年头，北京市停车咪表的研究与开发就由其运营开发，1999年 3 月底，就参与制定了《北京市停车收费 IC 卡的技术标准》。1999 年 6 月，交管局直接将咪表路段的经营管理交由京恩公司负责，京恩公司开始从提供技术、服务、保障和具体运营管理一起抓。

公开资料显示，公联顺达公司成立于 2002 年 11 月，是由在北京市停车行业占主导地位的多家企业进行资源重组，国营公联公司控股，多方投资的大型专业化停车管理企业。公司现有管理和工程技术人才 150余名，基层员工 3000 多人。作为北京市从事专业城市路侧停车管理的大型企业，负责管理北京八个城区 500 多条道路，3 万多个路侧停车位，占北京市路侧停车资源 90%的市场份额。

公联顺达的建立，使得停车市场又多了一个“分羹”人。为保证利润，公联安达将路侧停车资源划分给了顺达，由其来掌管北京市路面停车位。北京市交通委还规定，“马路牙子以上的区域属于自由竞争，各个停车管理公司都可以介入。但马路牙子以下部分，只能由北京市公联顺达公司和另外几家公司经营。”

所谓“马路牙子以下”，指的就是公路，而公路的范围，“大体上包括城八区”。在马路牙子以上，竞争相对比较充分，其中规模最大的是公联安达公司。

对此，业内一位老板表示，该划分标准不是环路，而是城区，而城八区的概念相当含糊，最远可达六环以外，这无疑为其远程扩张提供了足够的依据。

扩张总是伴随着股东变化，公联顺达也不例外。

2004 年 9 月，公联顺达股权发生变换，原占有 10%股份的小股东瀛和悦海分别将手中的 5%股份转让给京恩技术和公联安达，转让价均为96.375 万元。转让后，公联顺达的股东情况从三家转变为两家，公联安达持有 56%，京恩技术持有44%。

当时有说法称，祁力为加快公联顺达发展，进行咪表项目的融资，并由北京首创资产管理有限公司对顺达进行重组，从而实施资产证券化。

接近公联顺达的人士透露，当时界定的融资金额为 3亿元，并将首创提供的北京市东三环之鹏丽花园的房产作为抵押担保。

为此，本报记者多次拨打祁力电话，求证这一说法，但始终无法接通。

2007 年 9 月 28 日，公联安达将持有公联顺达的 56%股份在北京市产权交易所进行挂牌转让，以 1725.052 万元的价格转让给一家名为北京京恩顺达投资顾问有限公司。

工商资料显示，北京京恩顺达投资顾问有限公司注册资金为 30 万元，法人代表为祁力。

2008 年 11 月 1 日，京恩技术将公联顺达 44%股份转让给京恩顺达投资顾问有限公司，在本报记者拿到的双方签署的股权转让协议书上，没有任何金额显示和法人签字。

同日，公联顺达召开股东全体会议，同意将公司法人代表变更为祁力，变更股权结构为法人独资，出资方式为货币1000 万元人民币。

至此，在公联顺达中，公联安达全身而退。

不过，“双达”依然是北京停车业的“领军”者。

寻租

一位接近公联公司消息人士称，现任北京公联安达的董事长贾维已于去年 11 月 19 日被有关部门带走调查。

49 岁的贾维，戴着一副眼镜，出生于北京，1984 年毕业于北京建筑工程学院土木工程系道路与桥梁专业。2001 年 9 月至今任北京市公联公司党委副书记、董事、总经理和董事长。期间，还曾任北京公联顺达停车管理公司董事长。

在贾维落马前，公联安达除了停车业，还从事地产、旅游、商贸等产业，从公司 2009年年检报告和对外投资情况来看，公联安达将很大一部分投向了其他相关产业。

公联内部一名中层表示，贾维主事时期是整个公联公司发展最为迅猛的时光。

贾维在其最为迅猛的时光中，结识了祁力，并成为事业上的合作伙伴。

现年 44 岁的祁力比贾维小5 岁，同样是北京人。业内很多人评价其“有手段，懂行，愿意学习。”

一家停车公司负责人认为，北京现有咪表项目的改造，不能说没有祁力的功劳，而且除了市场自身巨大的潜力外，跟其为人也有很大关系。“手段加上懂行，造就了祁力的地位”。

不过，更多停车公司的负责人也承认，“几十万个车位都在掌握在一家公司手中，全市几百万辆车，全由两家公司分割”并不“市场”。“交通委一直是划分路块，所谓集中管理。这难免产生一些腐败问题。”

知情人士称，这是根据北京市相关文件指示划分的。北京市交通委运输局停车设施管理处工作人员也表示，为何如此划分，这是根据市里指示，为了方便集中管理。这位工作人员还表示，北京所有的车位和车场的产权单位按照市交通委审批，市政管委委托经营的。所有费用都没有流入交通委，所有收入均用来城市基础建设和教育等方面投入。

事实上，并非只有北京如此，在广东和一些大型城市，停车都是一门“有关系的买卖”。

“那里是我们的地方吗？您上那去？承受不了停车费？哈哈，我问问，如果是咱家那就停去呗。”一个停车公司的负责人对电话另一端说着......

版权声明
本报刊发的所有文字、图片、表格，如需转载或使用，须经本报书面许可或授权，并须标明出处。已获授权者如改动本报刊发的文章或标题，敬请标明。对不当使用者，本报保留依法追究之权利。
本报常年法律顾问：北京市大成律师事务所 | 项武君 张念春 刘世杰

本报热线
北京 北京市东城区和平里兴化东里化工大院甲 7 号楼
广告热线:(010)64209022-1151、1252
发行热线:(010)64209022-1175
新闻热线:(010)64209022-1125
上海 上海市肇嘉浜路 789 号均瑶国际广场 19 楼 F1-F2 座
广告热线:(021)34160312
发行热线:(021)64049862
广州 广州市东山区建设六马路 29 号
荣建大厦 7 楼 D、E 室
广告热线:(020)83312438
发行热线:(020)83312438
深圳 深圳市景田东路紫荆苑梅花阁 101
广告热线:(0755)82968277
发行热线:(0755)82968277

事业单位改革或从涉农科研机构突破

■ 本报记者 降蕴彰 北京报道

126 万个事业单位、4000 多万“事业人”的改革,大幕或将首先从涉农科研机构开启。

本报获悉,遵照安排,科技部、农业部正加紧相关调研工作。两部委相关官员称,新一轮科研事业单位改革,重点是解决政府对社会公益性科研机构多头管理,以及科研机构内部管理不顺的问题。其中,作为科研事业单位最重头的农业部门,农业部已经组织了四个调研组对部内 40 多个事业单位开展调研。

> 改革涉及到中央十几个部、委、局,权属关系复杂,还要解决农业科研事业单位中特别是官员往何处去的问题

知情人士还透露,相关部委正在制定与刚刚下发的《关于推进事业单位改革的指导意见》配套的 10 个“具体操作”重要文件。

涉农科研成突破口

农业类科研机构是我国科研事业单位中较为庞大的一组分队。

科技部研究院常务副院长王元告诉本报,我国科研事业单位共有 8000 多个,人员 62 万,约占不到事业单位人员总数的 2%。而本报从农业部内部了解到,这其中农业科研机构有 1144 个,从业人员大约是 9.6 万。除此之外,还有近 70 万基层农业技术推广人员。

早在 1985 年 3 月中央发布《关于科学技术体制改革的决定》(下称《决定》)之后,原农业部(当时叫“农牧渔业部”)就出台了《关于农业科技体制改革的若干意见》。

改革事业费拨款,这成为当时农业类科研机构改革的突破口。原农业部要求农业科研院所从市场寻找课题,促进科研成果市场化、商品化、产业化。同时扩大自主权,用科研成果产业化和技术服务取得的收入,来补充事业费和科研经费。

这一过程经历了几个阶段,一直持续到 2004 年才基本结束。

据知情人士介绍,2004 年 7 月多部委联合下发农业科研改革验收指导意见,随后各省市也分别对所属农业科研院所体制改革进行了评估验收,并普遍认为改革“达到了阶段性验收评估的总体要求”。

但在中国农科院研究员佟屏亚看来,虽经历了 20 多年的改革,农业科研体制改革事实上还未真正破题。

佟屏亚表示,从 1986 年到现在,国家对农业科研投入还是逐年增加的,但其中有很大一部分是用来“养人”,由于农业机构队伍庞大,“僧多粥少”,“养人”成为科研院所的沉重负担。

他举例分析,目前我国大多数农业科研院所和高等院校都集中在大城市,仅在北京地区就建有学科齐全的中国农业科学院,还有门类相似的北京市农林科学院;有院系众多的中国农业大学、北京农学院、北京农业技术职业学院。“类似这样的建制在各省(市)普遍存在,为什么不能按专业分设在自然生态优势区呢?”

一位省科技厅负责人解释称,“每年下达科研项目和经费,都要权衡科研院所和农业院校,摆不平会招惹意见。农业科学院并入大学,我完全同意,可以避免资金分散、重复研究。”他紧接着补充说,但这困难重重啊。

对于新一轮农业科研事业单位改革的难点,佟屏亚表示,改革涉及到中央十几个部、委、局,权属关系复杂,另外一个问题是,农业科研事业单位如此庞大的人员队伍往何处去,特别是官员何处去,改革需要的钱从哪里来,主要是社会保障资金问题。

公共科研改革第二轮

我国事业单位改革最早就从科研体制改革起步的。

据科技部相关人士介绍,在科研事业单位改革之前,国家政策是按人头给科研院所划拨事业费,当时全国县以上科研机构共有 5800 多家,其中中央级科研机构就有 1000 多家,科研机构人员队伍可谓庞大,由此带来的财政负担很沉重。

以 1985 年的《决定》为分水岭,科技体制拉开大幕,其中最关键的内容就是“改革拨款制度”,将原来按人头给科研院所划拨的事业费减少到 1/3,剩下的 2/3 改为课题费,由科研单位通过申报课题进行竞争。

据科技部人士透露,截至 2002 年底,中央和地方共有 1200 多家技术开发类科研机构完成企业工商登记,转制成为独立的企业法人。

相比而言,我国社会公益性科研事业单位的改革则是从上世纪 90 年代后期才开始的,改革的关键是“把公益性科研事业单位改造成非营利性的”。

上述科技部官员分析说,从 2001 年开始,相关部门对公益类科研机构就已经进行过一次分类改革。对从事应用基础研究或公共服务的科研机构,由国家财政给予重点支持;对比较偏向以技术服务为主的科研机构,与大学联合或转为其他事业单位,对具有面向市场能力的,则彻底转制为企业。

到 2004 年,这一轮社会公益性科研机构的改革就基本结束,当时国务院 20 个部门所属的 265 个公益类科研机构通过调整结构、分流人员,形成了 100 个左右的重点院所和 1.56 万人的研究队伍。

但科技部相关人士告诉本报,改革之后科研和生产的“两张皮”现象还是十分严重,关键原因之一就是政出多门,下一轮科技体制改革“首先必须把一些部门的枪给缴了”。

三网融合卡在“最后一公里”

■ 本报记者 石俊 深圳报道

已投入近 2000 亿的第一批三网融合试点,或许要面临重新寻找技术路线的难题。

原定于今年 3 月份推出的第二批试点城市方案,至今仍没有下文。工业和信息化部相关人士告诉本报,目前工信部正在总结第一批试点的经验,弄清试点城市遇到的问题、障碍之后,再确定第二批的试点。

尽管该人士在接受本报采访时强调,三网融合其实在技术上已经根本不存在任何问题,但据接近国务院三网融合专家组的人士透露,专家组对上述试点方案的评价是,只在业务层面谈整合,既看不到支撑三网融合“可运营、安全可信、可控”的基础技术,也看不到基于该技术支撑三网融合业务的产品。

按照该人士的说法,三网融合从下到上分为技术层、产品层和业务层,真正的网络融合首先应该有一个基础技术作为支撑,再来谈产品和业务。

“目前电信的 PSPN 接入网和广电的广播接入网,都不可运营,不符合以上技术条件要求,导致现在所谓的三网融合都只是在业务层面进行拼凑。”上述人士称。

2010 年 7 月,国务院批准第一批三网融合试点的 12 个城市(地区)名单。包括北京、大连、上海、武汉、深圳在内的 12 个城市和地区入选。

今年两会,工信部人士表示,这 12 个试点城市的方案正在申报当中,取得经验后将在全国范围内推广,现在的计划是在 2012 年以前实现试点城市推广三网融合。

但据接近国务院三网融合专家组的人士称,目前三网融合最核心的问题在于,试点城市要突破最底层的技术——建立下一代数据通信网络(IP 化),即无论是电信网的传统话音业务,还是广电网的广播节目放送,都要通过这种数据通信网络来接入到终端用户,即“最后一公里”的问题。

知情人士透露,国家三网融合专家组之所以对研发下一代通信网络表示很大的关注,因为这是三网融合最基本的核心技术层,要融合互联网宽带便宜的特点、电信网安全可信、可运营的特点、电视网可控的特点,其次才是基于该技术的产品层和基于产品的业务层。

他表示,目前各运营商给试点单位提供的 IPTV,以及一些产品生产商的设备,都只是企图在业务层面的整合。“现在面上吵扰的都是市场派,也就是以挣钱为目的的。但是在现有的技术上,来做三网融合,用现在的技术来承载未来的服务,现在可以挣小钱,但是几年之后,他们就会发现,问题会层出不穷的出现,运营成本加重,最后只会赔大笔的钱。”

在这场下一代数据通信网络的争夺中,电信网明显占了优势。“目前除了最后一公里接入网没有实现 IP 化,其他都已经 IP 化了。”业内人士表示。

但这“最后一公里”显然直接触及了电信网的盈利核心。“电信有自己利益的考量,最后一公里要是也 IP 化了,一切就都失控了,现有的商业模式不存在了,比如打电话如何收费等等,一些利益的问题如何重新分配,都是颠覆性的问题。”上述业内人士表示。

因此,电信更希望大力发展的是 IPTV、视频传输等多种业务层面的内容。与此同时,广电方面不甘心仅仅沦为内容提供商,仍然在全国范围铺设光纤,建设下一代广播网络,想要分到管道商的那杯羹。

据了解,去年广电总局向国家申请了 800 亿到 1000 亿元左右做双向改造。而目前步伐正处于广电省网的整合阶段,进展比较快速的是湖南广电和江苏广电。待省网整合完毕,广电集团就要开始全网整合。

知情人士称,各省广电集团着急主要因为现在所有资源都挂在了电信和联通上,没有核心网络,用户通过有线电视网上网速度会非常慢。“电信和联通给广电的带宽 1G 是 500 万,比给视频网站土豆、优酷 1G200 万的价格要高得多,这让广电对用户收费的大部分,最后都落入了电信或联通的口袋。”该人士表示。

“等广电总局下一代网络铺好了,国家可能还是会给它一个跟国际互联网的接口,这样就能和电信、联通处于平等的竞争地位。”上述业内人士表示,但要避免现在的重复建设,政府可以将被垄断的核心网资源,从中国联通和电信的手中剥离出来,成立一家国字头的网络公司,让电信、联通、移动和广电在最后一公里为用户提供接入服务,让这些运营商进行公平的市场化的经营。

“由于中国的体制问题,这种方法理论上最合理,但是很难被付诸实践。”他补充道。

(本报记者于华鹏、张向东亦有贡献)



经济繁荣的珠三角,渴求清洁电能;云南的丰沛水电,如何送到千里之外?西门子助力的云南－广东±800千伏高压直流输电工程,以5000兆瓦的输电容量,将云南滚滚江河的绿色电能,跨越近1500公里,输送到珠三角地区。
领先世界的技术,大大降低了输电损耗,与火电厂相比,每年减排二氧化碳高达上千万吨。一条绿色的电力高速公路,把可再生电能源源不断送达东南部沿海经济发达地区。西电东送,实现能源资源在全国优化配置;为西部经济的发展注入活力,为东部能源的缺口找到了答案。
西门子深信,未来可持续发展的答案,需要我们在资源开发和生态环境之间找到合理的平衡,更需要我们关注经济发展为民生带来的影响;因为只有考虑答案后面人的福祉,答案才能引领我们走得更远。
西门子,答长远,行更远。



siemens.com/answers

经济观察报 The Economic Observer << 2011.05.23
编辑:胡家源 e-mail:hujiayuan@eeo.com.cn 美编:周青

限购挤出4000亿 智囊建言放开房地产证券化

■ 本报记者 宋尧 北京报道

“我的看法是,投资性需求已经基本上被挤出楼市了。”5月12日,住建部政策研究中心副主任秦虹称,当下需要做的事是为这些乱窜的钱找一个去处。

在过去几个月里,秦虹走访了鄂尔多斯、陕北以及山西多个民间资本雄厚的城市,最终形成这样一个想法——将这笔在楼市需求端等待时机的资本,转移到目前急需投资的房地产供给端来。

支持她的一个利好来自国土部门,新近公布的2011年全国住房用地供应计划大幅急增,全年住房土地供应计划高达21.80万公顷,相比2010年实际供应的12.63万公顷增幅高达72.6%。

在信贷继续收紧的情况下,开发商去哪里筹钱买这么多的地呢?“我认为房地产直接融资已经势在必行。”秦虹说。

出逃资本在观望

“由于限购而被挤出楼市的投资性资金,总额约在4000亿左右。”秦虹称,目前针对35个城市进行的限购政策,她预估让大约20%的潜在资本失去了直接购房的资格,“这应该是一个非常保守的估计,因为像北京这样的城市,可能有超过40%的资金因此而不得不放弃直接购房的打算。”

在秦虹看来,从35个限购城市挤出来的这笔资金,其替代的投资渠道是非常有限的,“二三线城市的楼市、商业地产、股市,或者是古董珠宝等收藏品。”

事实上,市场上已可以看到这样的迹象。根据中国商业地产联盟发布的《2010-2011中国商业地产发展报告》显示,2010年,商业营业用房和办公楼相应的销售额分别达到5354亿元、2149亿元,分别增长46.3%和31.2%。

“过去一段时间里,好多不懂商业地产的人进入了这个行业,风险也在一点点的积蓄。”苏鑫,高和投资的董事长就这样称。

秦虹也表示,尽管增长迅速,但商业地产的容量却极其有限,而且风险极大,“市场上缺少优秀的商业地产开发机构。如果没有合理的资金安排,商业项目后期运营收入也很难达到预期回报。所以目前来看,投资商业地产并不会形成长期机制。”而其他几个可能的流向市场也存在同样的问题,要么容量有限,要么无法获得投资者信任。

有迹象表明,更多的资本可能还处于蛰伏观望状态。“最近的几个月里,北京的高端地产及商业地产项目中,来自山西的客户,其投资额度以及投资所占的市场份额均呈下滑之势。”北京誉翔安地产顾问公司的合伙人王珂这样向记者表示。而在此前,他曾预估随着煤改资金的逐步支付,大批私企老板以获得可观流动资金的方式退出市场,将会带来很多的潜在投资客户,但预期到现在都未转化为现实。

> 利用信托、房地产基金等方式引导民间资本进入楼市投资领域,将需求端积蓄的资金转移到供给段去,一举多得

“也许受楼市调控,以及自身失去长期盈利产业等因素的影响,来自山西的资本目前多趋保守姿态。”在5月中旬参加华本机构主办的“山西投资峰会”,现场接触了一批山西投资客群之后,庄凌顾问公司的总经理张映光这样分析称。

房地产证券化不被看重

开放房地产直接投资,这是秦虹直接给出的药方。“找来找去,房地产领域依旧是这些民间资本最信赖的投资领域。”

只不过,秦虹希望的是,政府想办法放开房地产证券市场,以便能引导这笔过去的“炒房”资金,顺利地转化为“房地产投资”。而过去两个月所做的一场调研使她坚定自己的思路。

“来自官方调研的保守估计,鄂尔多斯民间信贷资本至少在2000亿元以上。”4月底,由高和投资及住建部政策研究中心合作做的一项鄂尔多斯民间资本调查报告被发布。报告所揭开的,是一个庞大的民间信贷市场。

根据一般惯例,城市银行的信贷总额为当地上一年GDP的130%左右,不过在鄂尔多斯,银行信贷对经济增长的贡献却相对要少得多。高达2643亿元的GDP所对应的各金融机构存贷款余额却只有1332.9亿元。

“支撑鄂尔多斯煤炭、房地产行业的资金来源主要是民间借贷。”高和投资的报告中得出这样的结论。

此外,在2011年前两个月,鄂尔多斯银行系统一共发放了360.7亿的投资规模,但房地产开发贷款余额仅59.7亿,所占比例不到16.55%。

不过,鄂尔多斯这样的投资构成在秦虹看来却是比较良性的。“对我国银行业来说,房地产信贷所占的比重过高一直是一个问题。”秦虹表示。

而对于当前的楼市调控而言,后续的风险也不容小视。“这轮楼市调控的目的在于压制投资需求,但是一种强压。”苏鑫也认为,“但如果压抑时间过长,一旦出现放松,势必造成更大更恶劣的反弹,包括开发商在内都不愿意看到这样的局面。”

开放房地产直接融资,利用信托、房地产基金等方式引导民间资本进入楼市投资领域,将楼市需求端积蓄的资金转移到供给段去,便可一举多得地解决诸多问题。这是秦虹一直重申的观点。

在政府层面,增加供地也成为调控的重要内容。新近公布的2011年全国住房用地供应计划便大幅急增,全年住房土地供应高达21.80万公顷,相比2010年实际供应的12.63万公顷增幅高达72.6%。在信贷收紧的情况下,这些土地供应的完成具有急迫的资金需求。

但对于正在操作房地产基金的苏鑫来说,短期内出现房地产直接融资却并不乐观。“现在基金的操作方式在民间经常受到投资者质疑,而对于监管层而言,他们也并不看重这一市场,目前的重点,似乎还是在房价上。”

事关10万亿 招投标法实施条例将出

▶上接01版

20起通报案件中,12起存在政府工作人员在工程招标和采购中收受贿赂的违法违纪行为。上海一家招标代理公司负责人告诉本报,招标中标的企业几乎都与委托招标的项目单位某位领导,或是与项目单位上级主管部门的密切关系,招标代理机构很难根据法律条款去阻止。

目前全国有6000家招标代理机构,各机构之间竞争相当激烈,为了满足招标人要求,招标代理机构几乎对招标评定不做限制。

“我们组建评标专家委员会,从专家库里随机抽取,抽取哪些专家对我们没有任何影响,但对招标单位和投标企业却区别很大。”该负责人表示,一些委托招标的项目单位有时指定专家,这些专家有可能都被打过招呼,让专家评标时按照项目单位的意愿为个别企业打高分。

即使是招标公司选定的专家,因临时有事不能评标时可委托他人代替,但对受托人的专业资质及其与投标公司或项目单位的关系,法律上并没有审查规定。“很多政府部门插手招标都是在这个环节——他们用自己人顶替未到场的专家。”上述人士称。

国家发改委法规司副司长李亢曾表示,现在的评标专家库也比较混乱,“有的项目30号开标,评标记录却是28号就完成了”。

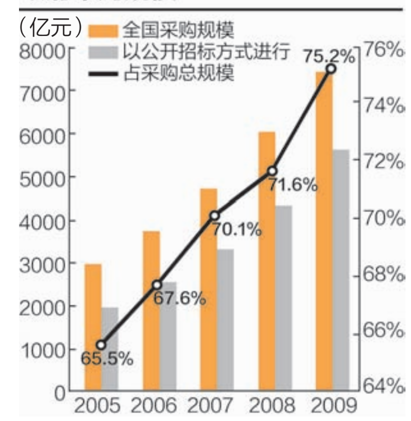
未采纳公众监督意见

据了解,2000年颁布的《招标投标法》,对实践中出现的限制或排斥潜在投标人、围标串标、以他人名义投标等违法行为,缺乏具体认定标准,实际工作中很难查处。

拟出台的《条例》,则对这些行为做出细化性的规定。其中第二十六条关于“限制或者排斥投标人行为”、第三十六条、第三十七条关于“串通投标”、第三十八条关于“以他人名义投标”、第三十九条关于“弄虚作假”之规定,分别列举了具体情形。

《条例》还明确了对各种违规行为的处罚标准。如对虚假招标处以项目合同金额0.5%至1%的罚款;招标代理机构的责任处5万至25万元的罚款,对单位直接负责的

政府采购规模



数据来源:财政部

主管人员和其他直接责任人员,则处单位罚款数额5%至10%的罚款。对于招标代理违规要求可以暂停直至取消招标代理资格。

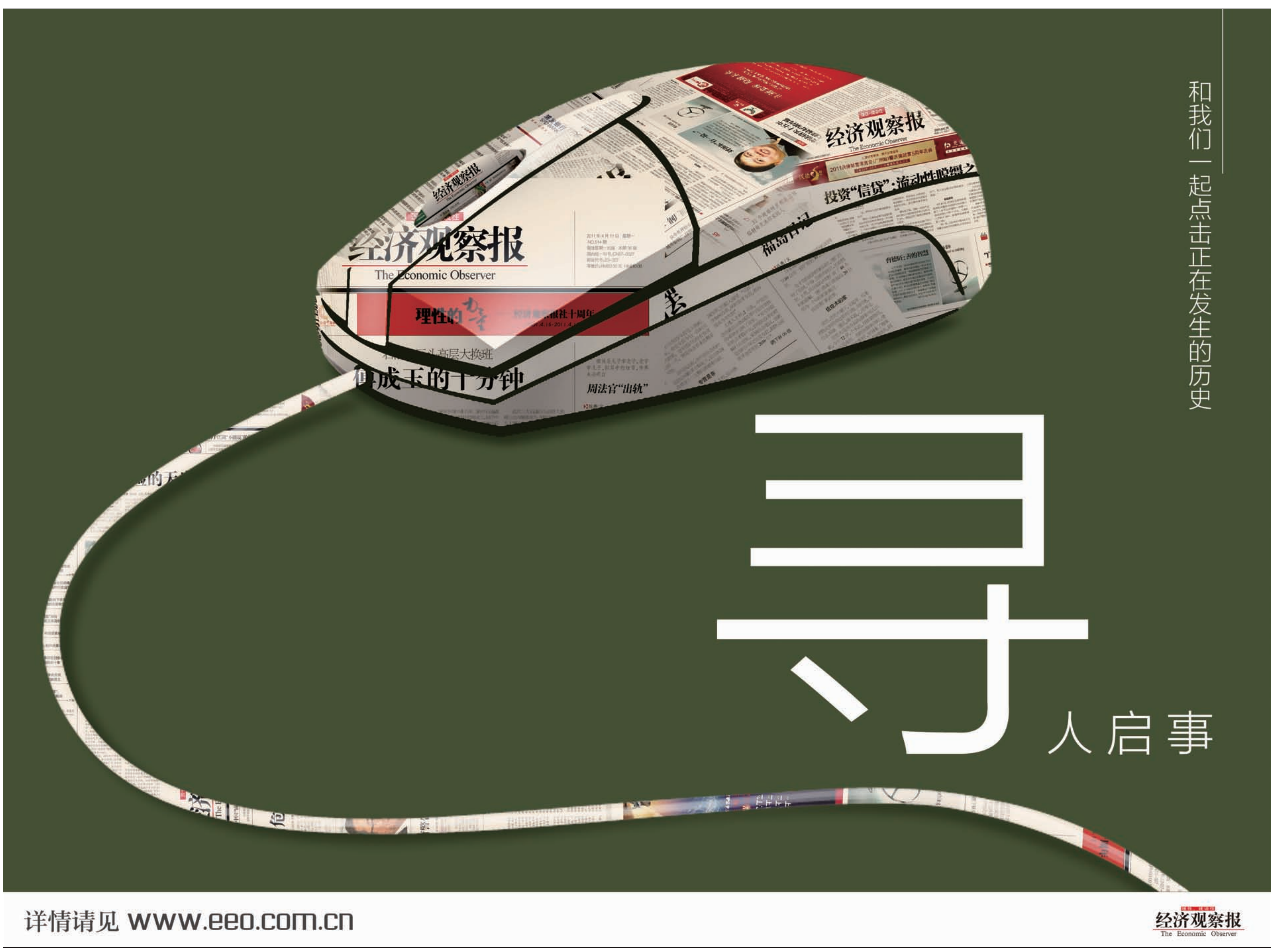
招投标领域的律师和一些专家对《条例》给予了肯定,认为其对各种违规行为的具体规定是一大立法亮点,尽管实践中是否能够涵盖所有情况还不得而知,但也有一些招标代理机构和学者表示,《条例》对评标关键环节的评标专家所做的规定不够细致。

对于评标专家违规,《条例》只是给予警告并责令限期改正,情节严重的一定期限内禁止参加评标活动,直至取消担任评标委员会成员的资格,可根据情节处3000元至5万元罚款。

“问题是专家有评标的权力,但对专家的责任规定不清,即便新的条例有所规定,但并不详细。如被选定专家无法参加,其委托专家的身份认定并没有提到。”一些学者认为。

“招标法被称为阳光法案,透明是最好的防腐剂,目前这方面还远远不够。”中国采购与招标网总裁朱建元认为,仅招标公告的公开都有很大难度,以后招标程序中能够公开的都应当公开,包括招标方案的审批、通过资格预审的单位、中标人和中标价格。

此外,他还建议,引入公众对招标活动的监督。据悉,《条例》第六十一条对投诉处理做了相应规定,但并未引入公众监督。



结构待定 中投注资斡旋中

■ 本报记者 欧阳晓红 北京报道

近日，在第三届“主权财富基金国际论坛”（IFSWF）上，中国投资有限责任公司（下简称中投）监事长金立群之“中投已经获得稳定连续的注资机制”之说令业界浮想联翩。

尽管金立群表示注资已获较大进展，以及有报道称中投注资方式可能改为每年几百亿美元入账；可即使外汇储备已逾 3 万亿美元，对于如何注资，决策层依然是“思量再三”。

“是的，未必就是那种分年度注资的结构，一切都存在不确定性；也因为部门之间未达成共识，需要协调，否则不会拖这么久。”5 月 15 日，一位知情人士说。

如果回到中投设立的初衷，也许有人会反问：当初是旨在配合国家宏观总需求管理、出于吸收 1.55 万亿人民币流动性之需；现在用此方式能否“消化”流动性？化解外储难题？

注资困惑

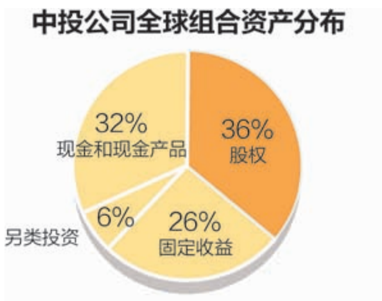
成立三年有余、先天“贫血”（需付息或上缴红利）的中投饱受盈利压力之煎熬；但此情况或许很快就会有所好转。知情人士透露，中投董事会已经同意按一种长期滚动的收益目标作为中投主要衡量标准。

“建议采用适当的会计计价方法以体现主权财富基金长期投资者的价值和理念，并以此合理进行投资收益透明度的安排。”中投董事长楼继伟在第三届 IFSWF 会议上说。

中投公司投资业绩概要

	2008	2009
资本回报率	6.8%	12.9%
全球投资组合回报率	−2.1%	11.7%

中投公司全球组合资产分布



截至2009年12月31日

知情人士说，楼继伟所言代表了目前中投对长期投资价值取向的认同；而但凡涉及公司发展战略的决策，均由中投董事会决议通过，并上报国务院，由其做出最终决定。包括中投长期融资机制方案的流程也是如此——获中投董事会决议通过后，最后再报批国务院。

据称，中投两次分年度注资方案已报人大常委会预算工作委员会审核。

不过，一位人大财经委人士解释，人大预算工委每年都要审核国家大的预算，且每年年中有所调整；此预算由若干部门的若干项目组成，且各部门都要报细化方案，中投注资预算或是其中之一；但理论上，人大预算工委不会针对中投二次注资事宜，单独审核。

“作为国务院直属部门，由于没有完善的投资评估标准，社会上对中投的要求较为苛刻，且贬词较多。但本质上，中投二度注资与流动性的关系并不大。”一位央行接近人士说。

工银瑞信首席经济学家陈超说，国际上对主权财富基金投资基准的惯例是“跑赢通胀”。

若以此衡量，中投轻易就能超越指标。可若去掉中央汇金公司的利润贡献，中投未必能如此轻松。

而财政部的想法是，中投作为一家企业，也应受到资本约束的管制。财政部认为中投不缺资本金，而是缺营运资金。不过，如果出于吸收流动性的通盘考虑，决策层或将中投注资纳入宏观总需求管理之中，则另当别论——财政部通过发债再度购汇，二次注资中投。

实际上，截至目前，财政部相关人士似乎并不清楚中投最新的分年度注资之融资机制。

如何讲好投资故事？

在 5 月 12 日、13 日的第三届 IFSWF 会议上，各国主权财富基金负责人无一不提及主权财富基金的“反周期性与长期性”之两大特点，中投就此又做了些什么呢？包括日后的打算？

金立群颇为婉转地说，主权财富基金旨在帮助国家管理外汇资产，没有迫切的，即一定要在多长时间内实现多少收益。因短期目标有可能造成冒一些不必要风险的投资。

在金立群看来，主权财富基金不同之处还在于其没有流动性资产，因为是长期投资，只要把资产与资金配置好了，按照分散风险的方式，就能够非常稳妥地做长期打算，因此，针对市场的风波与波动，不必像其他的机构那样去担忧。

然而，囿于中投设立之初，财政部为其发债 1.55 万亿人民币筹集的 2000 亿注册资本金所限，中投需要为此承担 5%的资金成本，加之人民币对美元每年约 5%的升值幅度，以及自身运营成本，中投如果年均收益率低于 10%的话，则可能陷入亏损。在目前经济周期下，如果“刨去”中央汇金公司的利润贡献，此盈利要求或许是一个很难逾越的门槛。

逻辑上，反周期与长期投资需要“资金血液”不断提供支撑。早在今年初，中投副总经理、首席风险官汪建熙就明确表示，中投现有资金已分配完毕，已向中央请求再度注资。

> 中投能否完成面对的挑战性难题，最终要通过中央汇金剥离之后中投资产负债表数据来回答

“我们一直都很被动。注资取决于相关部委达成最终的共识。”一位中投内部人士说。但金立群相信注资很快就能批下来。

某种意义上，中投不得不有些“激进”——她需要考虑每半年一次付息（虽然后来改为上缴“红利”，但金额不变）。楼继伟曾表示，中投公司投资方向将以金融产品组合为主，不可能投向收益较慢的基础设施领域。

不过，中投迄今为止的业绩表现似乎不错。数据显示，2009 年中投海外投资回报率达到 11.7%，合并中央汇金公司的收益，总回报率 12.9%。2010 年的收益与 2009 年大致相同，亦在两位数以上。问题在于，2007 年中投出手 30 亿美元投资美国黑石集团，以及以 56 亿美元购买摩根士丹利可转换股，两笔目前看账面浮亏的投资让业界“印象”深刻，且备受诘问。

因此，中投需要拿出值得称道的投资典案。“目前看，这几年汇金对中投的利润贡献很大，中投可能需要找出几个投资典型案例去说服业界。”国家行政学院教授陈炳才说。

“2000 亿美元已经很大，关键是中投要学会讲一个好听的投资故事。”中国建设银行高级研究员赵庆明说。

北京大学国家发展研究院副院长卢锋说，中投困难在于要为“不合理”过量外汇储备找到“合理”投资出口。根本问题在于，国内有不少投资机会，就投资收益角度，目前最好投资市场还在中国；而中国长期看本身也需要投资；但中投如果投资国内，不仅有违中投使命，而且还可能带来间接性货币扩张性效应。

香港沃德资产管理公司董事局主席卢麒元说，似乎前一阶段的经验并不说明，也没有人可以证明多少外储规模最为合适；以及由市场化机构去“处理”外储是否为最佳选择？

“中投能否完成面对的挑战性难题，最终要通过中央汇金剥离之后中投资产负债表数据来回答。”卢锋说，“中投能否超越人们担忧呢？并非怀疑操盘手的能力，是这件事情的性质决定如此。”

疯涨的药材

▶上接 01 版

因为今年的产量低，加上囤货严重，现在货物已经集中在少数人手里，肯定有一轮炒作，因为这些人不赚钱不可能卖掉囤货。

来自亳州的房地产商郭先生，去年 5 月份以大约 8 元 / 公斤的价格，吃进了至少 1500 吨的丹参，今年陆续卖掉一部分，还剩一部分。“他赚到 500~600 万不成问题。”莒县的一个药材经销商说。

甘肃陇西也在一周前经历了一场药材收购高峰。收购者蜂拥而入，重点品种党参一天一个价格。甘肃惠森药业客户经理王自强表示，党参等品种去年就减产，本来以为今年会丰收，结果干旱让今年又减产，加上囤积炒作，党参的价格一路上涨。

位于党参产地陇西县的惠森药业，10 多栋仓库目前装满大小客商在这里存的中药材。

据陇西中天药业股份有限公司种植基地负责人白德涛估算，囤货量目前能占到整个市场的 40%。党参在当地有四五万吨的产量，黄芪有两三万吨的产量。囤货者来自四面八方，包括浙江温州、广东、山东、河北等地的经销商。有的放在惠森药业、中天药业这样大企业的仓库里，也有买上几十吨直接放在农户家中的。

炒作

在王自强看来，党参像股票，黄芪像基金。价格非常不稳定，一跳一跳地上涨，很难把握。

“中药讲究地道，往往一种药材集中在一个区域生产，炒起来很好操作。”神威药业集团新闻负责人冯进茂表示。

具体来说，丹参主要产地在山东日照莒县，党参、黄芪产地主要在甘肃陇西，三七集中在云南文山州砚山县。这些品种产地集中，好控制，自然成为炒作的重点。甘肃、山东、河南、安徽等地连续 4 个月没有有效降雨，这些干旱等天气原因和减产因素，也使得炒作获得很好的题材。

业内人士表示，在甘肃陇西，党参囤积量一个大户如果能达到几千吨，就能操控市场，因为党参 80%的产量集中在陇西周边。

冯进茂表示，今年中药材价格上涨问题，主要是三方面原因：一是中药材资源本身越来越短缺，过度开发，中成药产业规模扩大等。这可能是个长期趋势。二是天气原因。第三个是炒作，这在短期内造成很大的价格起伏。

从 2009 年上半年开始，国内中药材价格已经历了三轮暴涨。今年，已经是第四轮上涨。

根据中国中药协会的监测数据，2010 年全国市场 537 种中药材中有 84%涨价，涨幅在 5%到 180%之间，涨幅超过 100%的品种多达 96 个。板蓝根、三七、补骨脂、桔梗等常用品种升幅超过 500%，太子参涨幅甚至达 900%。

冯进茂称，大型中药企业，现在都是药材涨价的受害者，因为药品价格是不能随意上涨的，而且随着招投标推进，药品价格在不断地下降。

甘肃陇西的一位药商表示，有的企业应对的办法，就是在采购时，更换成低价品种。在药性保持不变的情况下，比如原来党参用大条的，可能改用中条或者小条，以求降低成本。

周静认为，今年 3 月到 5 月，短短两个月的时间，中医药价格 200 指数上涨幅度超过 10%。再涨下去，中医药产业的可持续发展会面临严峻挑战。“尽管很多厂家都在扩大种植，但是中药合成，需要很多种原材料，中药生产企业不可能每个品种都去种植。所以，躲不开原材料成本上涨的问题。原材料成本比重大约占中药企业总成本的 50%。”周静称。



| 经观·上投 2011 中国机会系列论坛 |

经济持续震荡 资产价格风险加大

■ 本报记者 张斌 李晓丹 上海报道

全球经济正在加剧震荡。

国际，欧洲债务危机再次恶化，美国经济复苏依然脆弱；国内，市场在政策的紧缩和通胀的预期恶化之间纠结，一场通胀预期下的资产配置调整似乎已经开始。

全球经济及中国经济将会走向何方，黄金、美元、股市、房地产等资产价格又将会有怎样的走势？

由此，我们邀请了中国社会科学院金融研究所金融市场研究室主任曹红辉、商务部国际贸易经济合作研究院院长霍建国、宏源证券首席经济学家房四海、上投摩根基金管理公司新兴产业研究组组长杜猛一起讨论。


曹红辉


房四海


霍建国


杜猛

宏观政策下一步

经济观察报：在目前的紧缩政策下，中国经济是否会硬着陆？加息以及人民币升值在未来能否继续发挥收紧流动性的作用？

曹红辉：真正复杂、困难的可能是2011年之后的3-5年。同时，货币政策要保持连续性和稳定性，所以我认为货币政策不会出现放松，只是在节奏上进行把握。4月份的CPI一出来，紧接着央行就调高了0.5%的准备金率，从中不难看出货币政策调控的思路。同时外部输入通胀压力不会明显下降，对于近期的美元恢复强劲，大宗商品价格下降，我认为这是一个短期现象。

霍建国：人民币是自2005年开始升值，到现在至少已经升值24%-25%，这两年是3%-4%的升值速度，从进出口增速看，一季度现在平均增速是34%，今年4月份出口速度回落到29%，下一步的增长压力还是很大。应该说加息的可能依然存在，因为CPI是今年宏观调控比较重的指标，再加上现在负利率的压力，关键还是看下一步通胀的走势，我认为CPI环比如果下个月出现上升，那么货币政策有可能还会有一些措施。

房四海：下个月通胀可能会达到6%，预计今年通胀可能是4.8%-5%左右。通胀是一个长期因素，和人口紧密有关，现在中国开始走向老龄化，所以通胀会向上移动。同时国际大宗商品价格也会往上走，其实是从食品通胀向非食品通胀转移，这些短期和长期因素都会导致通胀在2012年出现拐点。中国应该先主动硬着陆，等到2012年下半年美国真正经济复苏时再放松对冲。

杜猛：预计二季度的货币政策还会进一步紧缩，不排除存款准备金率继续上扬的可能，甚至有可能会有一次加息。

全球货币政策分化

经济观察报：当前制约全球经济复苏的最大的隐忧似乎已经转向新的焦点，即全球经济体货币政策不同步所带来的风险正在增大。由于各国经济复苏不同步，全球货币政策分化加剧，未来美国和欧洲货币政策走势如何？中国如何应对？

曹红辉：全世界都加息了，新兴市场先加，前不久欧盟也加，英国也扛不住了，只有美国不加息。美国的各项指标似乎都还好，无论是短期还是长期，只是能源价格高一点，美国的长期通胀预期还没有看到明显的抬头迹象。在没有实质压力的情况下，我认为美联储本年度内不会加息。

霍建国：全球经济确实是处于一种不均衡的复苏状态，美国意识到要启动工业化新兴战略产业，欧盟也提出了一系列的设想，但是这些需要一个过程，而且在这个过程中需要有一个行业来引领整个经济的增长，现在这个行业并没有出现，把它寄托于新能源和环保设备的突破上，恐怕还需要一个过程。

房四海：欧洲为什么没有持续加息？因为不能持续加息，必须容忍一下通胀。欧洲的名义增长率比较低，欧洲部分国家名义GDP达不到5%，就会出现“债务陷阱”，债务将会发散，希腊、意大利等会被债务拖垮，欧洲的第一季度环比数据已经开始往下走了。美国不一样，美国第一季度的环比是很低的，第二季度美国会出现一个超预期的增长，从今年下半年到明年上半年美国会有一个走稳的形态，但美国经济的真正好转是在2012年的下半年，美国经济会出现真正的复苏。

美元反转 黄金上行

经济观察报：近期国际形势动荡，美元和黄金走势也出现震荡，美元未来是否会持续升值？黄金价格是否已经见顶？

曹红辉：对于黄金和美元，一个重要的判断就是通胀预期，对于美元未来信用的重建或者恢复的问题，这个判断可以直接决定黄金价格的走势。随着人民币国际化的推进，人民币的崛起、多元化的国际货币体系的形成，我们可以预期，无论是哪一个希望成为国际货币体系当中有分量、有发言权的经济体都会想要增持黄金作为储备，所以我们可以看到各个主权国家，尤其是像中国和印度，包括俄罗斯都还会继续在国际市场上增持黄金。但是这种增持一年的交易额也不是很大，不会改变目前各国的黄金储备比例，实际影响不大，边际因素对于定价的影响是最大的，所以真正影响的可能还是这些国家增持黄金的市场操作行为有可能会带给市场新的预期，从而造成市场的波动。

房四海：对于目前最关注的发达国家通胀，我认为不用过于担心，而是要抓住美元反转这个趋势，美元的反转是在2012年下半年。黄金这种资产要独立分析，金融危机之后黄金定价模型发生了切换，走的是实际利率模型，尽管大宗商品往下走，黄金下来了又上去，因为美国的实际利率为负。

股市震荡 楼市去泡沫化

经济观察报：虽然4月份央行在净回笼的力度上再度有所加强，但目前市场的流动性又再度抬头，股市走势如何？房价会降吗？

曹红辉：股市在最近的连续下跌之后，在二季度维持震荡的可能性是较大的，特别是一旦房地产价格出现较大调整，市场外围增量资金流入股市的可能性就有可能增加，从而在一定程度上推高一些具有较高成长性的股票。不排除今年三季度开始到明后年有出现外围资金流入中国A股市场的可能，但这是有条件的，一是经济要稳步复苏，二是不会出现两位数的恶性通胀，三是楼市随着保障房供给的增加会出现有效的价格调整，不是供求关系简单的量的调整，而是价格的有效调整使得它的收益率发生实质性调整，当然还有一个就是实际利率为正，或者负利率缩胀的条件会挤出一部分资金流入进股市。

楼市收益率水平的调控应该成为今后调控的主要政策目标，而房地产价格在这四个条件还没有发生变化之前很难有大的变化，第一是负利率没有完全消失；第二是在房产税、财产税没有实质性全面普遍征收之前，制度没有建立起来；第三是在大量的保障房供给没有形成之前，房价的普遍下跌或者调整是比较困难的；第四个条件就是在土地制度，实际上背后就是中央和地方背后的财政管理没有得到根本的、制度性的变革。一旦这四个条件发生变化，价格的调整就是不可避免的。

杜猛：从宏观政策来看，市场风险的承受能力，或者说风险的忍耐度是下降的，整个市场的倾向是趋于购买估值非常低的股票，从资金供应来看，我们希望在未来会有资金指数流入的状态，因为今年从宏观面和政策面来看其实都相对偏负面，唯一就是居民资产的重新配置可能会给我们带来一些期待。因为未来几年都是一个通胀的过程，居民金融资产可投资的去向其实并不多，很多大量的资产都是在高位，唯一一点就是股市相对来说比较低。所以有可能会发生居民的金融资产，从房地产和别的投资品上转移过来。

今年流动性的收紧在内部是非常明显的，但是这种收紧是逐渐被市场所消化，从现在观察到的情况看，今年企业盈利增长相对来说比较明确。很多行业，像银行、地产、钢铁、电力，目前市盈率都处于非常低的水平，这种大盘股对于稳定估值有非常强的支撑作用，对创业板的炒作其实是告一段落了，创业板还处于一种非常强的回落过程。

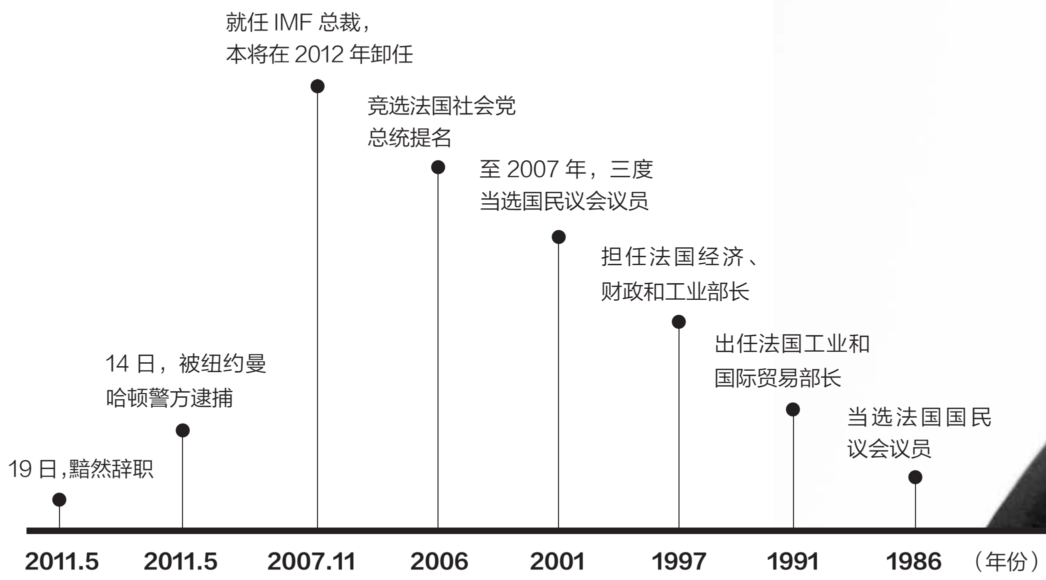
上投摩根 中国投资人的国际投资专家

独家支持



卡恩的背影





本报资料室

■ 本报实习记者 吴海珊 北京报道

如果没有这次丑闻，多米尼克·施特劳斯·卡恩现在还是国际货币基金组织(IMF)总裁，正为解决欧债危机斡旋于各国财长之间；如果没有这次丑闻，卡恩或许会成为下一届法国总统……

可是，卡恩出事了。IMF 旋即被推上风口浪尖。有声音指出，除非改革，否则这次危机就是 IMF 衰落的一个开始。

此外，在新的 IMF 总裁由谁出任的博弈战中，欧美国家之间展开拉锯，新兴国家对 IMF 改革的呼声越来越强劲。各个经济体之间的博弈必然会对 IMF 欧美权力均衡现状造成一定影响，但格局会改变吗？

博弈

5 月 14 日，62 岁的 IMF 总裁卡恩被纽约曼哈顿警方逮捕。原因是他试图对一名酒店女佣实施性侵犯。

消息传出，震动法国和整个欧洲。有人说这是一场阴谋，也有人说是耻辱。

事隔两天，5 月 16 日法国女作家巴侬也站出来，指出 2003 年卡恩曾试图对她性侵。据报道，巴侬的母亲和卡恩同为社会党人，巴侬是卡恩第二任妻子的教女。

同时，2008 年卡恩同一位匈牙利女下属的婚外情也再度被提及。当时 IMF 董事会认为卡恩是“判断失误”，且未发现其滥用权力，因而并未追究。

此次事件发生后，卡恩坚持否认对他所有的指控。目前卡恩已经被保释，但是他将继续处于警方的监控之下。

不过，5 月 19 日，卡恩还是辞职了。卡恩称“辞职是为了更好地保护 IMF”。IMF 发表声明，卡恩的辞职立即生效，并发布了遴选 IMF 总裁的基本要求。

如果卡恩不辞职，IMF 的新总裁问题将会继续被拖延。这种拖延，将会让处于关键时刻的欧债危机风险变相陡增。虽然 IMF 第一副总裁、美国人约翰·利普斯基已经代掌 IMF，但并不能指望美国人在处理欧债危机时像卡恩一样卖力，同时，利普斯基的任期将在今年 8 月 31 日结束，此前他曾表示不寻求连任。

欧盟理事会主席范龙佩 20 日在新闻发布会上表示：“我们不能浪费时间，IMF 的权力真空已经对解决希腊危机带来影响。”

不仅是解决希腊危机被拖延，中国社科院金融研究室主任曹红辉表示，从第三季度后半季开始将会是欧洲偿债、再融资的高峰，这种再融资的高峰有可能导致欧洲流动性的收紧，可能造成市场动荡，欧洲的震荡会带动全球的震荡。

在这场博弈过程中，美国起着决定性作用，美国拥有 IMF 16.8%的份额，而 IMF 重大议题都需要 85%以上的通过率，美国拥有一票否决权。

卡恩在任期间，积极推动国际货币体系多元化，挑战美元，支持欧元的货币体系，而对美国来说，当然希望欧元货币体系崩溃，重塑美元体系。或许这次欧债危机就是一个很好的机会。

不过，美国的态度也“取决于美国的经济恢复情况”。

目前美国仍面临着大量的债务问题，而且经济还没有恢复，还需要相当长的时间，因而美国仍然需要一个弱势的美元来解决这些问题。但是，由于国内的能源价格偏高，国内出现了加息以抑制通胀的呼声，加息会影响到经济增长的速度，而美元走强，一方面可以降低能源价格，抑制通胀，又可以重建美元体系。美国也面临着一个选择。

“怎么选择取决于美国国内政治的需求，2012 大选为求连任，奥巴马必然会更重视经济的恢复，”曹红辉表示，“还会坚持弱势美元，这次只是想敲打一下欧洲。”

欧洲方面当然不会坐以待毙。积极协调各方，推动新总裁遴选，是欧洲国家的必然选择。欧洲国家拥有 IMF 29%的投票权，如果各国达成一致，也可以达到否决的效果。

目前，新总裁人选已经开始遴选，业内预计，IMF 的新掌门有望在 8 月确定。

改革难行

这次事件中，新兴国家呼吁改革 IMF 的声音非常响亮。巴西和阿根廷都公开表示，IMF 的总裁应该来自新兴经济体，并且多位新兴经济体的总裁人选频频被提起，包括前南非财长特雷弗·曼纽尔、墨西哥央行行长奥古斯丁·卡斯滕斯、土耳其财长凯末尔·德尔维什、新加坡财长尚达曼、中国人民银行前副行长朱民等。

不过，到目前为止 IMF 还是欧洲人和美国人说了算，这种情况并不容易改变。自二战后布雷顿森林体系建立以来，欧洲人把持 IMF，美国人盘踞世界银行已经成为一种传统。从 1945 年开始，IMF 十届总裁都出自欧洲，其中法国人担任了四届，而第一副总裁一直是由美国人担任。而且现在正处于欧债危机关键阶段，欧洲人绝不会放手。总裁最终无论是来自美国还是新兴经济体，上任后都有可能会降低对欧洲的支持力度。

金融业内的多位专家预计，IMF 新总裁“最终还是会由欧洲人接任”。

“这也是 1945 年以来无数次博弈的结果，他们不会放弃这个权力。”曹红辉称。

除此之外，IMF 内部改革也引发讨论。1945 年成立 IMF 的目的，在于协助稳定全球经济，在上世纪 80 年代 IMF 救助新兴国家的过程中，由于其对危机的迟缓反应，亡羊补牢的做法，以及对新兴国家提出的苛刻条件，造成了墨西哥、阿根廷以及亚洲金融危机后亚洲国家经济的恶化，使得这些国家对 IMF 怨声载道，不少经济学家提出要改革 IMF，IMF 一度影响力衰弱。2008 年金融危机爆发后，IMF 在货币体系重建的过程中重拾影响力，也在应对欧债危机中做了很多工作。但是，IMF 的运作方式依旧逃不开经济学家的诟病。

在很多人看来，IMF 更像一个研究机构，对于市场的反应是滞后的，2008 年金融危机中的一个重要现象就是中央银行和市场的经济信号不对称，而 IMF 基于中央银行的数据做判断，并不真正了解市场的动向。

不过，金融危机并未对 IMF 的运作产生一些刺激作用，在那之后，IMF 并没有实质性的改革，一切还是老样子。

这种改革，是指针对 IMF 的结构性改革，包括财政次序、基本货币体系等。根据 IMF 自己的计算，欧盟计划保有的 29%的投票权，仍远高于其在全球 GDP 中 20%的占比。中国的份额则远远不够，中国经济产出占全球 GDP 的 14%，但只有 6%的投票权。IMF 现有的货币体系，仍反映的是二战时期体系的延续，但实际国际货币体系已发生了很大改变，从美元和黄金脱钩，实行浮动性汇率，到欧元产生、人民币强势，IMF 的货币体系已与实际情况严重不符了。

不可否认，任何改革都是对既得利益的触动，但，是重生抑或衰落，是必选题。

> 卡恩出事了。在新的 IMF 总裁由谁出任的博弈战中，欧美国家之间展开拉锯，新兴国家对 IMF 改革的呼声也越来越强劲

欧洲外围国家债务重组不可避免

——专访里昂证券经济研究部主管斐思伟及股票策略师克里斯托弗·伍德

■ 本报记者 张斐斐 北京报道

这是一个充满变化的世界。欧洲债务危机 2.0 会如何演变？美国是否会开始新一轮的量化宽松？为此，本报专访了里昂证券经济研究部主管斐思伟(Eric Fishwick)及股票策略师克里斯托弗·伍德(Christopher Wood)。

美国会继续量化宽松

经济观察报：你一直抱有看空美元看好大宗商品的观点，但目前的市场似乎与其相反，如何理解？

斐思伟：我认为长期趋势依然将是美元走弱，大宗商品走强，但在其中一定会发生一些市场的波动，这是不可避免的。

金融市场是非理性的，虽然同时面对很多的信息，但通常只会集中到一点。美国经济的基本面还是比较虚弱的，所以鼓励市场多用美元借款，当美元非常弱的时候，所有的自营交易者都会感兴趣，他们借美元来做多大宗资产头寸。他们关注的焦点在于交易的大宗商品部分。

以“后见之明”来说，在过去两周发生的事情是市场对欧洲央行货币政策可能继续收紧的过度反应。欧洲央行开会之前，就有很多人做空美元，但欧洲央行行长特里谢的话比市场期待的弱很多，所以投资者慌忙止损，美元走强，大宗商品走弱了，所以市场又开始关注到主权债务问题。

事实上，之前欧洲的情况并没有更好，或者说现在的欧洲并不比一个月前更糟，除了希腊债务又继续累积之外，真正的不同是市场关注的热度有多大。

目前只有美国、英国以及南部的欧洲国家需要低利率政策，其他的国家在金融危机之后恢复得很好，所以我们预测，只要普遍的世界经济增长与美国货币政策的不一致继续存在，大宗商品的价格会走强，而美元走弱，因此五月份第一个星期发生的变化完全是市场的分寸分布调整，而非趋势性的变化。



Eric Fishwick



Christopher Wood

经济观察报：美国的货币政策会对美元走势产生什么影响？是否会继续量化宽松政策(QE3)？

伍德：首先我认为美国的联邦储备应该在今年和明年不会提高利率。因为联邦储备它是不希望看到周转率增加，图表上面也是有的，如果说美国的银行不愿意贷款的话，制造成了一个影响，就是美国的经济可能会受到一定的影响，但是美国的经济增长会比较缓慢。

至于 QE3，美国其实希望看到美元走弱，不太希望看到美元重整旗鼓，走上强势。因为如果出现这种情况，可能使美国通货紧缩的压力增大。所以美联储可能会继续加大对中国和其他亚洲国家的压力，然后推动亚洲国家尤其是中国的货币升值，美国很有可能继续采取量化宽松的政策，但可能不会把它叫做 QE3。

经济观察报：中国经济学家王建最近指出，美国政府在 2009-2010 年实际上冻结了数量巨大的有毒资产，按照衍生品合同五年期限来算，2012 年将迎来这些衍生品到期的高峰期，另外房市止赎危机可能会进一步恶化，再加上中国与日本减持美国国债，美国很有可能在今年 7 月就启动第三轮量化宽松，而新一波的财政危机也将到来，你如何看待这种观点？

伍德：我同意这种观点，但我认为，时间上可能没有这么快。最近几个月，美国的银行对于国债的持有增长速度非常快，事实上，2008 年以后这个数额就开始直线上升了，国债仅占商业银行金融资产的 2%多一点，所以即使中国等国家减少对美国国债的购买，美国商业银行的持有量还有很大的增长空间，可以延缓财政危机的发展。

但是不可否认的是美国的财务状况确实一直在恶化，而且如果美国出现财政危机，这就意味着美国银行体系也会出现危机，到时候就是一个双重危机。当然，说到财政危机，现在市场的主要关注点是在欧洲。

2011年2月至今美元指数与轻质原油走势



欧洲央行可能暂停加息进程

经济观察报：你觉得这轮对于债务危机的担忧会持续多久？会对美元走势产生大的影响吗？

斐思伟：当希腊决定重组的时候风险就会降低，而现在最大的问题是人们认为希腊要进行债务重组了。如果我拥有希腊的债券，我不知道会承担多大的损失。这种市场上的不确定性比重组本身更加糟糕。我们几乎可以肯定将要发生的事情是希腊政府与债权方会进行谈判并同意一个比例，对于希腊来说是可行可信的，可以在财政上清还债务；同时也不会过于伤害债权方，不会对债权方引起根本的系统性风险。任何可行的解决方式都比没有解决方式要好。真正的灾难是像雷曼兄弟那样的，造成整个金融体系的混乱与无序。

经济观察报：希腊债务重组何时会发生？会像欧洲央行建议的拖到 2013 年以后吗？

斐思伟：我想欧洲外围国家的债务重组是不可避免了，不仅仅是希腊，还有爱尔兰与葡萄牙。而收益折让的程度将会取决于一个标准，即对于希腊财政长期能够承担负债，同时不会对债权者引起根本的系统性风险。尽早做一个决定对于欧洲经济是一件好的事情，对于欧元的走势也是利好。

伍德：欧洲央行在希腊债务危机当中所持有的相关债务额度已经达到了 800 亿欧元。再加上一些担保债务，债务的总额可能会在未来达到 4000 亿欧元，如果这种情况持续下去，欧洲央行肯定会破产，这会让欧洲央行也陷入一个尴尬的境地。因此欧洲央行希望由欧洲各国政府牵头解决问题，因为欧洲央行根本不想买任何的债务，也不想提供贷款，因为在欧洲现在建立的只不过是一个货币一体化的机构，而不是一个金融一体化的机构。所以欧洲央行可能会进一步给德国施压。

经济观察报：希腊的问题会影响欧洲央行的加息决定吗？你认为欧洲央行是否会加息？

斐思伟：我不认为会影响到加息决定。按照欧洲央行的决策逻辑，希腊的债务重组应该是由其他的机构如欧洲委员会或者欧洲金融稳定机制(EFSF)来决定，而非央行的考虑范围。事实上，我不认为，欧洲央行短期利率水平会对希腊、爱尔兰以及葡萄牙的经济情况造成实质影响，真正的问题是政府能够以什么利率水平向 IMF 和 EFSF 借贷，所以我不认为欧洲央行应该以最弱的成员来决定货币政策。

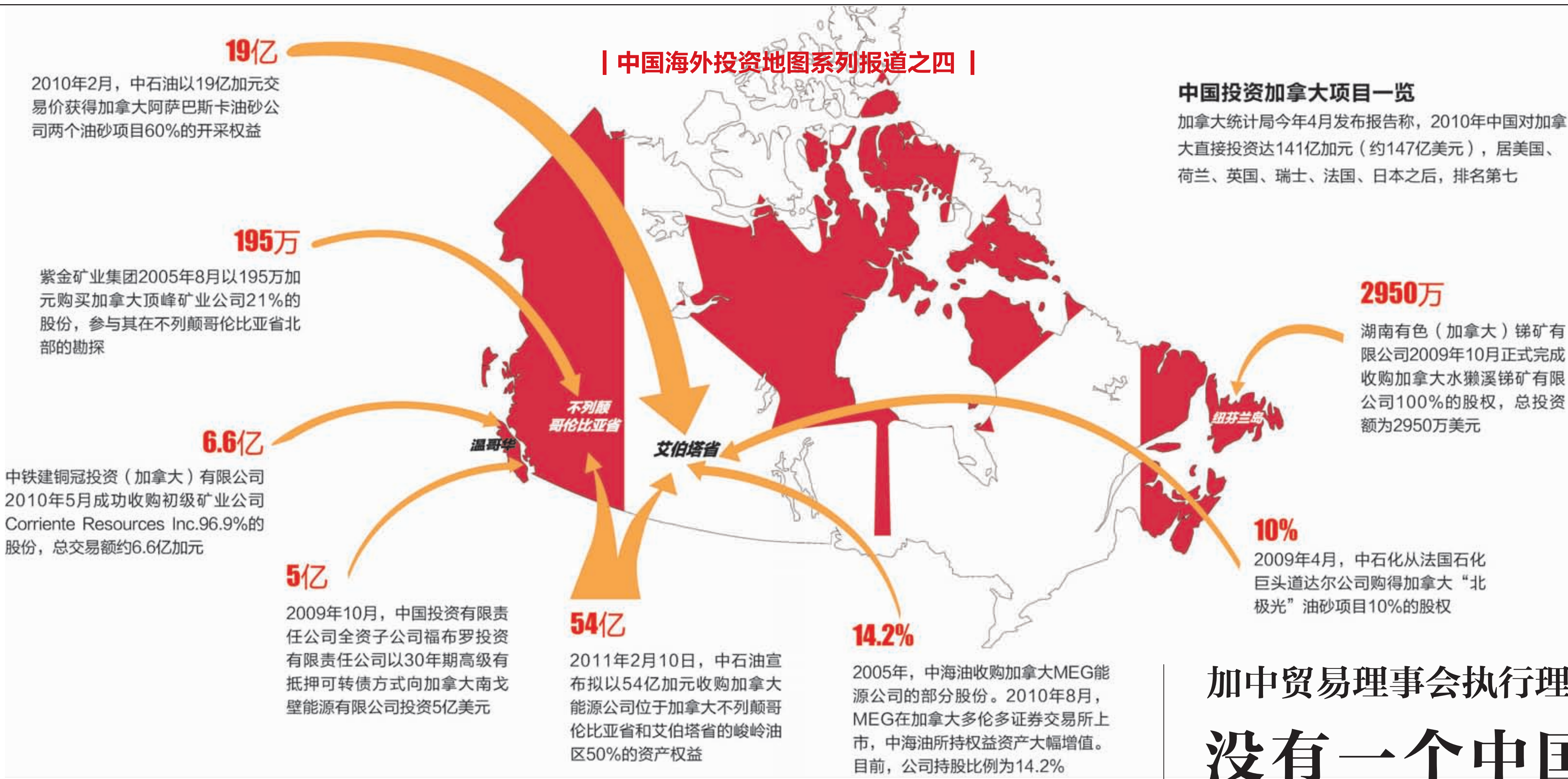
事实上，在 4 月的货币政策会议之后，欧洲央行都没有明确说一定会继续紧缩，当然不排除 6 月、7 月加息的可能性，但我认为，最有可能发生的事情是加息过程将在夏季有一个暂停。

经济观察报：西班牙是否现在陷入危机？

斐思伟：我想在经济算法上是说不过去的。西班牙经济 GDP 的名义增长这几年低于 3%，而债务占 GDP 的比重已经超过了 100%，所以债务规模实际上是在扩张。

但是，我很惊讶于现在西班牙政府的借债成本还没有显著增加。人们常说，如果我借你十美元，你不能还款，这是你的问题；而如果我借你一百万美元，你却没能力还款，就是我的问题了。全球的资产持有者，不仅仅是德国与法国的银行，还包括中国、日本、韩国、俄罗斯以及沙特阿拉伯的外汇储备管理者，都对西班牙的债务有投资利益，他们有一个共同的目标就是不让西班牙发生流动性危机，他们不希望西班牙破产，目前市场上认为这种支持还是有力的。大多数投资者选择相信，西班牙的财政紧缩能够应对债务高峰，同时不造成收益折损。

但有时候只需要有一个大的机构开始做空，情况可能就会急转直下。一旦债券的西班牙国债收益飙高，必须先发制人地与 IMF 以及 EFSF 接触，因为一旦市场开始推高收益率，速度就会惊人得快。



加拿大：最熟悉的陌生人

■ 本报记者 张斐斐 北京报道

美国人说，加拿大只是一个寒冷的澳大利亚。

在这片997余万平方公里的土地上蕴藏着丰富的矿产、森林与石油资源，其中镍、锌、铂产量居世界首位；铀、金、镉居世界第二。人们可以很自然地通过中国制造对加拿大资源的需求推导出华企对加拿大的兴趣。

是的，对于这个美国的北方邻国，4.5%的华人人口占比使得中国在情感上并不陌生，互补的经贸结构也使中加两国互为重要贸易伙伴，但在投资领域，双方似乎才刚刚开始熟络。

虽然也有国企涉及，但五年前的加拿大似乎只是中国企业"非正规军"的练兵场地，投资项目的数额也不大，这一情况一直到2008年金融危机时才有突破。

据加拿大官方统计，中国的投资在2008年为57亿美元，2010年达到141亿美元，增长了近150%。

一方面中国企业需要扩展新的能源与产品市场，另一方面，传统客户美国消费能力减弱也使得加拿大联邦政府与省政府加大了吸引中国企业的力度，不列颠哥伦比亚省驻华代表徐伟伦表示。

安大略省政府驻华代表宋毅军表示，中加一直是两个比较友好的国家，这里的华人占比高，可以很快地适应环境。另外，从安大略省坐飞机到美国的中、东部地区只要一个小时，可以将加拿大市场作为一个跳板，积累一定的经验，然后进入北美市场。

据贸促会加拿大办事处统计，中国在加拿大的投资中，绝大部分依然是油气和矿产项目，尤其是油气项目，份额占到所有投资的78%。

2011年2月，中石油宣布与加拿大能源公司（EnCana）签署54亿加元的协议，购买其在不列颠哥伦比亚省与艾伯塔省东北部一处页层气资产50%的所有权。如果这笔交易最终能够通过审查，这将是中国迄今为止针对加拿大最大的一笔投资。

4月，加拿大政府工业部宣布将此交易审查期延长30天。

在2009年3月12日修改的《投资加拿大法案》中，授权了政府对超过2.5亿加元的外国投资以国家安全为由进行审查。

"我觉得中国企业进入加拿大市场和加拿大企业进入中国市场一样会遇到一些偏见和误解"，长期从事中加投资法律工作的贝内特琼斯商务咨询公司北京代表处首席代表康丽诗（Margaret Cornish）表示。

"不过最重要的还是中国企业是否具有投资优势。加拿大市场、法规都比较成熟，需要企业在积累一些经验之后再到北美进行投资。"康丽诗说。

祥光矿业公司副总裁赵群则表示，在加拿大投资，劳务是需要考虑的问题。"一方面是劳工少，一方面是劳工管理问题。加拿大法律有这方面的规定，招工必须征得当地社区的同意。"

据了解，目前加拿大吸引中国投资较为集中的省份有安大略省、魁北克省以及西部三省，其中包括不列颠哥伦比亚省、艾伯塔省及萨斯卡彻温省。加拿大联邦以及各省政府在税收方面也提供了很大的优惠。

以安大略省为例。除了矿业之外，金融、能源和汽车行业均是其重点发展的产业。

由于没有自主的汽车品牌，安大略省鼓励一些中国汽车企业过去研发。据宋毅军介绍，税收和实际鼓励措施加起来，基本上企业花100元钱，政府会买单60元。如果能够和加拿大研发机构联系在一起做研发，知识产权还是中国的。

美国传统基金会研究员史剑道认为，加拿大是中国投资发展最具潜力的国家。与澳大利亚相比，加拿大有更多的能源。"2006和2007年的时候，矿产比能源更加昂贵，但现在随着能源价格回升，加拿大在能源领域有很大的潜力。"史剑道说。

| 矿业投资 |

"超市"很大，买到合适"菜"不易

■ 本报实习记者 吴海珊 北京报道

"在我所有的矿业股票投资中，收益最高的是900%，现在我还没有全部卖掉。也有300%、400%的。"薄少川对于自己在加拿大矿业的投资成果不无骄傲。

薄少川，曾担任加拿大金山矿业公司高级商务经理，后来就任著名矿业公司艾芬豪集团业务开发总经理。在矿业领域摸爬滚打十多年后，2007年他离开艾芬豪，开办了一家自己的矿业咨询公司，并专注于在加拿大矿业领域的投资。目前他约拥有20只矿业股票，市值约300万美元。

和薄少川一样，很多到加拿大投资的企业和个人都会选择矿业领域。加拿大的多伦多证券交易所容纳了全球55%的上市矿业公司。正如祥光矿业公司副总裁赵群所说的一样，对于矿业投资者而言，加拿大就像是一个"超市"，投资者可以买到各种想要的"菜"。

虽然"超市"很大，但是买到合适的"菜"却也绝非那么容易。

选择

在加拿大，投资矿业是一个非常漫长的过程，从开始勘探到打钻挖出样本化验，再到探明有矿藏，进行可行性研究，再建矿进行生产，有数据显示，这个过程平均需要7年时间。

"这个过程是漫长而且充满风险的，最后能建矿的几率低于1%。"薄少川表示。

因此对于大公司来说，从勘探做起不符合它的成长模式，风险太高，周期太长。大公司一般都会选择去并购一些比较成熟的矿业公司，也就是至少已经做完可行性研究的公司。

"对于大公司来说，必须选择低风险，宁可不说赚多少钱，绝不能赔钱。"赵群表示。

而那些初级矿业公司，都非常乐意被并购，大型公司收购会带动股价上涨。因为矿业公司的董事会成员和管理层往往占有不错的股份，被大公司收购，便能实现他们的收益。

目前，祥光矿业公司正在加拿大考察，想要并购一家加拿大矿业公司。

还有些国企不选择并购，而是在某一个矿业公司参股，不负责运作，只做股东。这些企业的着眼点不是股票上的收益，而是将来能拿产品。

此外，随着近年来矿业领域表现良好，一些其他行业的游资也会投资矿业领域。"但是很多人把矿看得太简单了，矿作为一种行业，有它自己的行业特性。"薄少川表示，不建议这些企业非要买自己的一座矿山，而投资于一家初级矿业公司，然后寄希望于股价上升，从二级市场售出是个不错的选择。

对于个人投资和小规模投资矿业，薄少川表示："我建议投资初级矿业公司，因为在勘探阶段，潜在的收益率是最高的。"

在薄少川自己的投资结构中，几乎100%都是投资于初级矿业公司。

在投资的过程中，除了选择阶段，也要选择具体的项目。

除了行业背景外，要投资一个项目，也要看项目的具体资产，一般需要技术顾问帮忙打理。"不过从这家公司以往的融资情况就能看出来，如果这家公司持续十多年都能融到资，就证明他的资产和团队是被投资人认可的。"薄少川表示。

收益

高风险带来高收益。这也是为什么尽管投资初级矿业公司充满风险，但仍有像薄少川一样的投资者竞相角逐的原因。对于初级矿业公司的投资是风险投资。因为风险很高，在好几个投资里面，可能只有一项是成功的，因而对收益的要求也高。高风险投资对收益的要求至少都在20%，一般来说都在30%以上。

> 高风险带来高收益。对于初级矿业公司的投资是风险投资。高风险投资对收益的要求至少都在20%，一般来说都在30%以上

"矿业的整个发展历程，从投资的角度来说，回报最高的时候是在有所发现的时候，也就是建矿的时候。"薄少川表示。

因为此时，这些初级矿业公司很可能会成为一些大企业的收购目标，一旦成为收购目标，股价就会大幅上升。薄少川收益900%的股票正是遵循这样一条路径。

高风险投资人大部分都是一些矿业投资基金，当矿山开始投产，这些投资人大部分都撤出来了，在二级股市把股票卖掉了。接收的要么是求稳不求多的大企业，要么是承担不起高风险的养老基金、保险基金等稳健型投资人。这些人对于投资的回报要求并不是很高。"每年能有6%~7%的投资回报他们就很高兴了。"

"到采矿的时候，股价就稳定了，当然仍然有上涨的空间，那时候要看市场行情，短期内不可能出现一倍或更高的收益。"薄少川说。如果大家对该行业后期看好，股价就会上涨，投资人就赚钱。过去一段时间之所以说煤老板赚了大钱，指的是他们当初进去的时候煤炭行情是比较低的，等采的时候，价格上来了。

"但这个时候你赚的钱相对来说是有限的，是可以看得见的，大家都能算出来了。"薄少川称。

据薄少川介绍，中国投资勘探性公司最成功的是一家叫有色地调中心的公司，以每股7分的价格投资一家加拿大公司，现在达到了4块多钱，曾经到过6块钱，几乎接近百倍。

"我们不能把这作为一种常态。投资一家勘探性公司，50%的收益是非常正常的，投资BHP这样的大型矿业公司，你不能指望。"薄少川称。

对于怎么样投资勘探性公司，中国企业有一个误区，很多人认为一定要生产，不生产怎么赚钱？记者在采访过程中也一直纠结于为什么中国在加拿大的企业很少有开始采矿的。

"这是不对的。赚大钱是在勘探阶段，"薄少川称，"做一个潇洒的投资人也挺好的。"

加中贸易理事会执行理事高诗如：

没有一个中国项目被加拿大政府拒绝

■ 本报实习记者 吴海珊 北京报道


高诗如 本报资料室

经济观察报：中国企业大规模投资加拿大是从什么时候开始的？加拿大对中国企业的态度是什么？

高诗如：对于中国企业在加拿大投资，前几年加拿大政府的态度不是很清晰，当时政府正集中精力于国内的政治、外交方面，故而没有引起足够的重视。可以说，四五年前中国在加拿大的投资差不多是零。2008年，加拿大政府热情表示"我们欢迎中国投资"，接着从2009年开始中国到加拿大的投资开始活跃起来，一些项目做得很成功。

现在加拿大政府越来越了解中国在经贸领域的重要性，政府和公司都很欢迎中国公司投资。目前在加拿大，还没有一个中国企业的项目被加拿大政府拒绝。因为中国企业的做法很聪明。在公关方面，他们选择公布项目的时间点选得很好，我记得一次是7月的时候，大家都在放假；一个是圣诞节的前一天，大家也都在放假，没有遇到很大的阻力。

中国大企业在加拿大投资有一个特色是，虽然投资钱数都比较大，但是所占的股权都比较小。

经济观察报：加拿大统计局的数字显示，近两年亚洲企业在加拿大投资增长很快，其中的原因是什么？

高诗如：首先，这和资源有关，和世界需要什么有关。像中国、印度，很多国家都在成长，成长的时候需要石油，需要能源，需要矿产，同时也需要农产品，这些东西在加拿大都很丰富。

其次，中国的公司在成长，管理概念在不断成熟。从2006年开始中国政府开始鼓励"走出去"，到今年中国已经举行了5次中国企业跨国投资研讨会。从这些研讨会中可以感受得到，中国公司越来越成熟，越来越能在国外做项目。

另外就是2008年金融危机的影响。加拿大的成长一直都非常依赖美国的经济，如果能在那么近的地方做生意，周末还可以回国，不用倒时差，没有语言上的沟通障碍，为什么要去远的国家？自然，美国就是很多加拿大企业首选的贸易伙伴国。金融危机重挫美国，加上过去十年美国在加拿大的投资降低了10%左右，虽然美国仍然是加拿大一个很重要的商业伙伴，但是成长趋势不容乐观，现在加拿大公司越来越了解这种情况。拿油砂来看，五年前，油砂公司需要投资，不会首先想到千里之外的中国，现在不一样了。我们政府更了解中国的重要性了。

此外，现在更多的新兴国家手上有钱了，很多资本都在寻找能赚钱的机会，加拿大的很多项目都是不错的选择。

经济观察报：中国企业想要在加拿大投资，要注意哪些问题？

高诗如：中国公司到国外去投资，不光是在加拿大，最重要的是要让所在国了解到，中国企业过去投资是为了赚钱，而不是为了什么阴谋。西方国家不了解中国，尤其不了解"国有企业"这个概念。其实加拿大也有很多国有公司，不是只有中国有而别的国家没有。常态而言，政府和老百姓都会怕一些他们不懂的事情，所以如果中国公司相对透明，很明显的是一个商业化的公司会比较好一些。同时，投资资金比较少的话，也会比较容易被接受。

还有一个必须注意的问题，去加拿大投资的中国企业要懂管理。比如有一个中国公司在加拿大做农业投资，他们经营农场的方法和加拿大本土的很不同。加拿大很多公司的业务是跨国的，中国收购的加拿大公司，旗下可能在其他国家也有庞杂的分支业务，所以，中国公司要知道如何吸引和保留高层管理人才，他们是具备国际经验、懂得经营策略的。同时，在加拿大必然是要在一个多元化的环境下工作，熟悉当地法律、政策非常重要。对于很多中国公司来说，最好雇佣当地的顾问提供协助。

经济观察报：你认为加拿大和其他国家相比，吸引外资的优势是什么？

高诗如：加拿大和别的国家相比有很多优势：首先，政策方面，加拿大有一个很透明的政治环境，而且税率相对于美洲、欧洲的许多国家都比较低，公司所得税最近这几年一直在降。第二，对于一个中国公司来说，加拿大是一个很舒服的地方，因为加拿大有很多中国人，有100~150万中国人。在很多地方，根本不用说英语，可以用汉语交流。另外，对于企业来说，加拿大是一个很好的平台，中国企业可以进入加拿大，然后把产品卖到美国、墨西哥去。对于企业来说，相对于美国，加拿大市场更容易进去。如果中国公司想要发展国际市场，加拿大是一个非常好的地方来做这个事情。

经济观察报：中国在加拿大的投资主要集中在哪些领域？

高诗如：目前在加拿大能源和矿产领域，中国的投资是比较多的；科技方面，华为和加拿大两大电信运营商——贝尔加拿大、Telus合作建立创新中心，颇受欢迎；金融方面，大部分的中国公司集中在多伦多，中国工商银行去年收购了加拿大的东亚银行；最近还有很多风能、太阳能领域的中国公司投资加拿大。

我认为，中国在加拿大的投资前景会非常好。加拿大可以提供广阔的吸纳投资的空间，在贸易领域，中国和加拿大有非常强的互补性。



产业升级下的非正常死亡 10
6 年前即“潜伏”在北京城南的浙商黄兴荣,等来的却是一场灾难。

都市“种菜人” 11
在食品不安全的当下,想要健康只能自给自足

上海试点医联体 13
能否改变人们扎堆“三级医院”的习惯

“首都经济圈”构想浮现 14
“首都经济圈”的下一步是,北京如何接招?



三峡移民的两倍规模

陕西 279 万人自救式移民

■ 本报记者 张延龙 安康、西安报道

10 年时间,279 万人。

这项规模接近三峡移民两倍的陕西移民计划略显悲壮——不同于过去大量为大型工程让路式的移民,这项计划旨在自救:陕南深山区长期受洪涝灾害和地质灾害的影响。

移民分陕南和陕北两部分,按照记者初步核算,根据陕西省政府初步确定的补偿标准要求,仅为了保证陕南地区移民的搬迁安置,地方政府就需要支付高达 360 亿 ~420 亿元的补贴,其中半数需要市县一级财政来筹备。对于地方财政收入仅在 10 余亿规模的陕南城市来说, 有官员坦承“资金如何筹措,现在还不知道,但必须要完成任务”。

当地官员表示,关于移民模式、进度安排、正式补偿标准、责任分配等诸多问题,将在 6 月中旬正式形成配套细则,给出答案。

不安分的山

山上随处可见滑坡的痕迹。在半山腰的一个破败村落,58 岁的张慈荣指着山下说,搬,谁不想搬走到安全的地方?现在村子里剩下的都是穷人、老人,没办法才呆在这里。

这里是位于陕西南部安康市汉滨区恒口镇的白鱼河村。散落在山坳里白鱼河村夹在两座山之间。村子里很少见到年轻人,出了张慈荣家院子往山上走,就是自家种的梯田,种了些红薯、玉米——其实这田也不能称之为梯田,一次次山体滑坡让这些田地大幅倾斜,在一些地方耕田依着山势,几乎跟山路一样陡。

想起 10 年前的那个清晨,张慈荣还有些后怕,“山哗啦一下就滑下来了,不光很多屋子歪了,连娃们每天上学走的路都被淹掉了。”

相比于这片多灾多难的土地,“安康”两字更像是一种奢望——据说最初其命名由来便是面对灾难的祈福,从古至今,这里洪水不断,地质灾害频发。2000 年的泥石流造成了 203 人死亡。事后,中央和陕西省有关部门派出 7 个专业地质队,用 3 年时间共查出 1517 个地质灾害隐患点。

从那时起,一些人开始陆续搬往山下安全的地方,白鱼河村村支书杨大存说,山下专门划定了安置点。

但不是所有的人都能搬得起,张慈荣所在的一组本来有 38 户人家,一些经济条件相对较好的村民已经陆续搬往山下,但剩下的还有 13 户,大部分是老人和留守儿童。

从 2000 年开始,张慈荣就开始成为这座村落的守护人,10 年来不曾间断。农历八月是陕南汛期。汛期最难熬,怕雨不来,又怕来太多——不下雨,红薯会枯死掉,雨下大了,又要滑坡。每当下雨,张慈荣就要出门,沿着村子挨家挨户地喊,“出门出门,千万不能呆在家里,房子塌了人就完了”。▶下转 14 版



安康“7.18 洪灾”中的灾民。这个地区三四年就遭灾一次,如今正通过搬迁自救 CFP/ 供图

| 链接 |

移民三步难题

■ 张延龙 文

搬得下、稳得住、能致富,这是陕西省政府对这项计划的要求,从目前来看,这项规模庞大的移民计划目的明确,意义无可辩驳,但在操作层面,许多问题仍没有找到答案。“现在安康市已经与省政府签订了目标责任书,相当于军令状,”安康市一位官员说,“但许多问题地方上还没有明确思路。”

安康市发改委副调研员、移民搬迁领导小组办公室副主任李齐亮说,目前确定的搬迁方式共有 6 种,包括农民进城、进镇、新村新社区、小集中安置点、农民自建房以及鼓励外迁,农民可以根据自己的经济状况自愿选择。

他说,从安置成本比较,农民进城的成本是最高的,“安康房价现在每平米的价格为 3000~4000 元,其次是进镇, 每平米成本约 1500~1800 元,如果在村子里就近安置,成本就比较低一些,自建房的成本大约每平米 900~1000 元”。

按照陕西省方面的要求,今年陕南需移民搬迁 24 万人,这意味着这项工作“必须在年底前看到成果”。安康市汉滨区恒口镇经济委员会主任叶金根说,“为了节约耕地,政府决定建设一部分商品房小区作为安置房,现在最要紧的事情就是征地,26 日前必须动工,才能保证年底之前有一部分搬迁农民入住”。

> 这项规模庞大的移民计划目的明确,意义无可辩驳,但在操作层面,许多问题仍没有找到答案

他说,恒口镇已经在第一时间具体到每家每户做了调研,确认今年 1038 户、4000 多人可以搬,“首先是地质灾害情况严重,其次是条件十分艰苦、出行困难,然后是有条件搬。这个数字还可能增加”。

“搬得下”的同时还要“稳得住”,需要政府支付大量补贴来实现。以每户农民 3 万 ~4 万元的现金补贴为例,据透露,陕西省财政、市县财政需要分别负担 50%。

一个资金周转平台已被建立。陕南移民搬迁工程有限公司已于 4 月底成立,其股东分别为陕西省财政厅和陕西有色金属集团,该公司将“在政府主导和政策扶持下,以社会性和公益性为宗旨,由企业以项目建设的模式,推进移民搬迁安置工作”。

据初步测算,陕南移民搬迁需启动资金 60 亿元, 陕南移民搬迁工程有限公司注册资本 30 亿元, 陕西省财政厅和陕西省有色金属集团分别出资 10 亿和 20 亿元,其余资金缺口将通过银行贷款解决,由陕西省有色金属集团提供担保。

这个平台的作用是,在政府财政力量眼下无法支撑搬迁费用的情况下,先行垫付补贴。“但这个平台里的钱不能少,垫付出去多少,需要政府财政再填进来多少,起一个资金运作和时间缓冲的作用”。

而即便如此,数十亿的费用对于这些年财政收入仅十余亿规模的陕南地市来说,仍是巨大的困难,一位安康市官员坦陈,“未来这方面资金如何筹措,现在还没有思路,从眼下的财力看,也确实没有能力”。

困难还不仅在于此,如何让搬迁农民进一步做到“能致富”,将进一步考验地方政府的执政能力。

陕南三市区位、自然环境情况类似:耕地少、可利用土地少,同时南水北调中线工程要从汉江取水,面临严格的环境标准, 大量工业项目不得审批。在地方官员看来,耕地少一方面减少了“搬得下”的压力——因为耕地少而贫瘠, 大量农民以外出务工为生, 并不十分依赖务农收入、依赖原有耕地;但同时也让“能致富”压力大增。

“农民想要依靠种地来致富,这是不现实的。”恒口镇经济委员会主任叶金根说。

当地希望能通过发展第三产业,比如旅游服务业来解决大量的就业岗位,这看来更像一项无奈之举。一位安康市官员说,“现在汉江里的水是二类水,达到了可以直接饮用的标准,未来这些水是要送到北京的。但保持水质的代价就是,作为南水北调工程水源涵养区,我们大量的工业项目有污染的必须马上停工,甚至根本不允许审批”。



北京南城拆迁与非正常死亡事件

■ 本报记者 刘金松 实习记者 宋平 北京报道



黄兴荣6年的"潜伏",等来的却是一场灾难　　刘金松/摄

6年前即开始"潜伏"在北京城南的浙江商人黄兴荣，等来的却不是一场财富盛宴。原本被寄予厚望的城南产业升级布局，带给他的是一场灾难。

从4月30日开始，打击即接踵而至。先是自己因涉嫌违法用地被拘,紧接着是厂房被拆,随后是妻子去派出所做笔录后莫名死亡。5月17日，记者见到了取保候审的黄兴荣，连续的不幸让他一下苍老了许多。

黄兴荣一家命运的背后，是北京一直悄然推进的南城产业升级计划。而发生在北京大兴旧宫镇的"4·25火灾"让南城产业升级的步伐加快。这场大火由一个服装加工点引起,造成18人死亡。

此后，北京在南城加速推行拆迁整治运动。大兴区旧宫镇南小街的40万服装产业工人，被勒令在5月20日之前搬离。与此同时,一场以整治违章建筑为主体的拆迁行动也在城南全面铺开。

把低端产业挤出、为规划中的高端产业腾出空间——南城在粗放式发展时代形成的利益格局也面临着重新洗牌。

非正常死亡

位于南六环与104国道交叉口附近、黄兴荣投资创办的"南大红门建材批发城",刚刚经历一场强制拆迁,1.8万平方米的新建二期商铺已被铲为一片废墟。

5月13日上午，本报记者赶到拆迁现场。建材城的门口有两辆警车负责值守,20多个闲散人员。当记者准备拍摄一些照片时，这些闲散人员立即聚拢过来问:"是不是媒体记者?"负责值守的政府人员则在远处观望。

让当地政府绷紧神经的是因建材城拆迁而造成的一起死亡事件。

据当天在拆迁现场的黄兴荣侄子黄健生回忆,5月11日早上6点钟，南大红门建材批发城内一下子涌入300多名穿工商、警察、保安等各色制服的工作人员。

作为建材城法人代表的黄兴荣,因涉嫌违法用地已在4月30日被公安机关带走调查。其妻王向春找一位现场负责指挥的领导协商，对方没给她说话的机会，很快过来七八个工作人员将其控制住，并强行塞进一辆车里。

王向春被拉到了青云店镇卫生院内科诊室。上午8点钟,她向一位丁姓朋友打电话求助说,"我被控制起来了,男男女女二十多人。"

5个多小时后，王向春被放了出来。此时,建材城二期项目已被拆迁完毕,厂房成了一堆钢筋混凝土的废墟。

由于被关禁闭期间打了110报警,当天下午2点,王向春到大兴区青云店派出所做笔录。下午6点左右，其子黄冰傲与黄健生一起赶到派出所接她。此时,黄冰傲接到王向春打来的最后一个电话，让再等一会,她还要和区纪委的人谈话。

此后，黄健生进去给王向春送过一瓶矿泉水,"当时她趴在桌子上休息,看上去比较累。"黄健生说。

20多分钟后,一辆120救护车开进了派出所,很快又开走了。感觉事情不对的黄健生冲了进去,王向春已经不在询问室。当黄健生和黄冰傲赶到青云店镇医院时,医院已经拉起了警戒线,任何家属都不允许靠近。此后三天,家属彻底失去了王向春的消息。

5月14日，从浙江乐清政府方面传来了王向春已死亡的消息。对于死亡原因，警方的说法是跳楼自杀。观看了监控录像的家属介绍说，"只有她向二楼走以及落地后的画面,中间发生了什么,没有记录。"

对于此次拆迁致死一事，北京市大兴区委宣传部新闻科长于铁表示,目前关于这件事的信息发布,由北京市委宣传部统一负责。不过,截至记者发稿时，北京市委宣传部尚未发布任何信息。

> 把低端产业的挤出、为规划中的高端产业腾出空间——南城在粗放式发展时代形成的利益格局也面临着重新洗牌

消失的服装村

在黄兴荣一家遭遇强拆的同时，大兴区旧宫镇南小街,一场向外撵人的行动已接近尾声。5月20日之前,南小街的40万服装产业工人被勒令搬离。

北京大兴区旧宫镇南小街曾是北京最大的服装加工基地，以南小街三个自然村为中心，形成了远近闻名的服装村。

如今的南小街则是另一番景象。

5月16日，本报记者来到这个曾经聚集了几十万人的服装村,街上明显萧条了很多。广告牌已经被拆除，路两旁的人们在忙着向车上装运行李；为数不多聚在路边的人们,都在讨论找房、搬迁的事儿。一些临街的商店大门紧闭，那些开着门的,则在集体"大甩卖"。

楼房大门上"停租合格"的标志随处可见，这意味着租住在里面的外地房客已全部被"撵走"。

一位正在装车的湖北籍老板李秀芝说,"还有3000件衣服没做完,得赶紧找落脚的地方。"在大火之前,她刚刚接了新订单,突如其来的大火一下打乱了原有的节奏。

一些抱有侥幸心理而没有及时搬走的服装企业老板和租房户们,被发现后设备被砸毁，铺盖被扔到街上，刚从市场上采购的崭新布料也被用电锯胡乱锯断。"锯得老板直哭。"目击者表示。

李秀芝的设备和原料早就转移了，如今只是过来清理一下生活用品,她的下一站是丰台,不过那也只是暂时落脚的地方。李秀芝18岁的儿子问,"如果我们在这注册个分公司,是不是能留下?"

在北京搞了12年服装生意的邹峰,在一次次产业升级中,从原来的木樨园一路向南迁移到现在的南小街。他不愿意再被折腾了,决定离开。"在这里不踏实、不稳定。"他的服装加工企业手续齐全，但在这次整顿中,也被要求停止生产、等待通知。邹峰之前已经在河北投资了一个分厂,这次北京停工后,他把一部分工人紧急调到了河北去。

剩下的这几天里,他准备抓紧要一下货款，解决一下和房东的善后工作,"一把交了三年50万的房租,才用了一年零两个月。"剩下的房租,房东不愿意退,在中间人的协调下,退了一年的。

未来怎么办?

黄兴荣当初是作为青云店镇政府招商引资对象来北京的。2005年,当时正在江苏做建筑生意的他接到朋友的电话，说大兴这边有块地要转手,看他有没有兴趣投资。

黄兴荣来京考察，他惊讶于南城的破败，同时也坚信把地拿过来不会亏,"北京肯定要往南发展,北边没空间了。"当年9月1日,他作为青云店镇政府的招商引资对象来到北京,正式承包经营该宗地块。

黄兴荣的律师提供的一份《关于南大红门批发建材城项目情况介绍》中显示,在承包之初,黄兴荣等投资人曾提出土地性质问题,当时的镇政府领导承诺,只要项目能带动经济发展,镇政府出面协调解决。政府的承诺为黄兴荣的投资开了方便之门,也为日后的灾难埋下了隐患。

2009年11月,黄兴荣主导投资的一期3万多平方米的生产用房正式落成，并经青云店镇政府委托专业机构对房屋的质量进行了鉴定。

此时,北京市发布了《促进城市南部地区加快发展行动计划》,令南城成为资金追逐的热点。曾有人找到黄兴荣，希望他能让出一部分地块合作开发,被黄兴荣回绝了。2010年4月，黄兴荣的南大红门建材批发城一期开始招商,9月即已招满,当年11月举行了开业仪式。

一期项目招商成效显著，让黄兴荣加快了二期项目的建设，据黄兴荣侄子黄健平介绍,"为了搞二期项目,不仅押上了全部家当，还借了不少钱。"今年4月底,项目二期基本建成。

未来怎么办?

"首先要为老婆的死讨个说法,不能就这么不明不白的没了。"黄兴荣告诉记者。他希望能委托独立的第三方对死亡原因进行鉴定。

至于筹划了多年的市场,他打算在处理完妻子的事情之后再作考虑。被强拆之后,不但前期的投资打了水漂,还将面临沉重的债务负担。正在经营的一期项目最终结果如何也是变数。在黄兴荣被取保候审之前，其家属已经在联系律师,希望能通过法律途径讨回属于自己的权益。

不仅是投资者,这场在产业升级背景下迅速推进的拆迁整治运动也让原住民感到了生存的压力。

据大兴旧宫一位服装老板估算,如此折腾下来,"服装村"每天的损失至少在1000万元。对于本村居民而言,不菲的房租收入也没了。50多岁的刘喜云,2007年的时候借钱盖起了现在的三层小楼,每个月能有1万多元的收入,"如果出租给服装加工企业收入更高,每个月至少2-3万。"刘喜云说。

人被清走后,政府给出租户的补贴是每人每月500元钱，刘喜云说，"还不够孙子的奶粉钱。"家里四口人,由于村里的福利是10年一变动,儿媳妇和孙子因为没赶上登记而没有补贴,只有她和儿子能领到补助。

为了解决村民的收入来源,亦庄工业开发区5月16日在村里组织了专场招聘会,刘喜云去了,但收获甚微。"像我这把年纪,也就能找个打扫卫生的工作,累不说,收入还不高。"

相对于邻居，刘喜云还是幸运的。起码她已经收回了投资,邻居家投资30万,刚刚建好了框架,也被认定为违建,并被要求拆除。

看着那些被赶走的外地人背着大包小包仓皇离去,刘喜云觉得,"他们也蛮可怜!"由于房产证上写的是平房,2007年改建成三层小楼后,她的房子已经被认定为违章建筑,"办有房屋出租证,纳了几年的税,现在才说违章,早干嘛去了?"

三亚整治旅游环境

■ 本报记者 杨兴云 三亚报道

从陕西西安第一次到三亚来旅游的王诗华直言不讳地告诉记者,他在乘车从三亚凤凰机场到市区的路上，就感觉到了三亚在城市管理方面的混乱和落后。"人车抢道,尘土飞扬。"王诗华说。

事实上，自然风光的得天独厚与城市管理的粗放落后一直是三亚长期以来留给游客的印象，以至于有人总结说,没来三亚终身遗憾,来到三亚遗憾终身。

从4月中旬开始,三亚市政府决定在市政府党组成员、各政府工作部门领导班子成员中推行为期半年的民生体验活动。

参加者以普通市民或游客身份,进行包括出行、行政服务、公共服务、消费服务等方面的体验。参与的官员每周要提交一份体验报告。

打车难

打车难——三亚市水务局局长许克峥有同样的经历和感受。

许克峥在新风街42号水利大厦路口拦截出租车,准备前往金鸡岭路。有3辆空车经过,均未停留。

"部分司机认为搭载短途客不划算,因此经常拒载客人。"许克峥认为,目前,三亚出租车前3公里的起步价只有5元，而市区交通一般也就在3公里范围内。油价接连上涨，让载短途客的司机基本无利可图。

三亚市综合行政执法局局长蓝文全提供的体验报告显示，他在临春河路打车前往三亚湾路时,等了近40分钟才坐上出租车。

蓝文全认为，三亚打车难的原因,首先是三亚出租车数量相对需求量来说,本身就不足;其次是公交车配备不完善,百姓出行不方便,造成出租车载客压力增大;再次是缺乏规范化的出租车管理条例,使得部分出租车只跑景点拉游客,不愿意到市区载客。

无独有偶,三亚市政府副秘书长王铁明准备从三亚市委党校坐出租车到明珠广场，他在路边等了半个多小时没有等到一辆空车。

三亚市副市长朱允山准备从三亚火车站去吉阳镇,他等了近20分钟,都没有打到出租车。出租车司机向他反映，目前的起步价偏低，导致司机不愿搭载短途旅客。朱允山建议，在调研的基础上,提高起步价。

海鲜大排档宰客

三亚海鲜大排档宰客行为长期以来屡禁不止。

三亚市财政局局长周高明近日陪客人到三亚吉阳镇龙门农家乐餐厅吃午餐时,遭遇了店家的价格欺诈。

据他回忆,当时他们点了一条鱼,餐厅店员将鱼放到电子称上过称时显示2斤。周高明凭经验感觉有问题,鱼没多大,怎么会有2斤?于是,他叫随行人员拿出一瓶350毫升的矿泉水试称。可没等他将矿泉水放到电子称上,店员迅速地按了电子称上的一个键,周高明发现后,要求重新称鱼,这名店员又飞快地按了电子称的按键。这样折腾了几次后，最终准确称出那条号称2斤的鱼的实际重量不到1斤半。

周高明发现,尽管三亚大部分海鲜酒店和海鲜大排档不敢在价格上欺诈,但不填写点菜单及短斤缺两的情况却非常突出。很多电子称都有两个不同标准的称头,对顾客一个称头,而对检查人员另一个称头,缺斤的幅度大都在30%左右。

日前,记者在游客多次遭遇"天价海鲜"的三亚湾机场路一带看到,这里的海鲜标价之高令人咋舌。和乐蟹每斤198元、每斤石斑鱼每斤268元、刺鲍每斤328元、象鼻蚌每斤298元,扇贝每斤98元。即便三五个游客,只是简单点上几样海鲜，账单也不会低于数千元。其价格大大超过香港西贡。

> 自然风光的得天独厚与城市管理的粗放落后一直是三亚长期以来留给游客的印象

服务业问题多

除打车难、海鲜大排档宰客等三亚一直以来存在的顽症之外,在此次三亚官员的体验活动过程中,服务行业同样暴露出诸多问题。三亚市人力资源和社会保障局局长陈跃到工商银行三亚分行办理业务，在取号时,号单上显示前面有79人在等待。轮到陈跃时,他已经等了2个多小时。

与陈跃有相似经历的,还有三亚市药监局局长李廷松。日前,李廷松到三亚市迎宾路丹州小区工商行支行办事,拿到的取号单上显示,等待人数59人。李廷松发现,该支行6个服务窗口只有2个正在办理业务,而营业厅里有五六个工作人员无所事事。在等了近2个小时后,李廷松仍没能办理上业务。

三亚作为一个以旅游业为主的城市,公共厕所是必不可少的公共服务设施。

为了解三亚公厕的情况,日前,三亚市副市长王诚安从三亚市委散步至临春桥,王诚安注意到在三亚市委招待所旁的公厕大门紧锁。接下来,在临春河路七巷和八巷之间的公厕,王诚安看到的情况同样如此。所有公厕都是大门紧闭无人看管。

王诚安表示,为解决市民及游客如厕难问题,三亚市投入大量资金建设了一批公厕,但公厕建好后,管理却没跟上,市民游客如厕难问题仍然存在。

三亚市食品药品监督局局长李廷松在上交的体验报告中,同样提到三亚公厕存在的问题。

李廷松在沿着三亚城市干道迎宾路、凤凰路、月川路行走了近1个小时,仅发现1座公厕。而在候车亭候车时,却目睹了市民在路旁绿化带树边小便的情形。"这种不文明行为表面上看是人的素质问题,背后的原因却是如厕难。"李廷松说。

一周中国



环保部因环境审批问题叫停两高铁项目

5月18日，环保部发出通告，责令天津至秦皇岛的高速铁路客运专线停止建设，这是自4月25日,环保部因环境审批问题督促胶济铁路客运专线停止使用后,再次叫停高铁建设的通告。

经观点评 在环评日益严格化、常规化的今天,仍有很多执政者认为,环保应当让位于发展,这加剧了中国发展与环境恶化并行的问题。给予环保部门必要的一票否决权,切实的以绿色发展为执政思路,高铁叫停,也许意味着环保开始上路。

西咸新区即将成为中国第四个副省级新区

陕西省政府即将发布,西咸新区有望成为中国继浦东新区、滨海新区、两江新区之后的第四个副省级新区。按照发展战略定位,西咸新区将成为西咸国际化大都市的主城功能新区和生态田园新城,十年内,人口规模将达150万人。此前,陕西省已将西咸新区办公室升格为管委会,一位副省长兼任管委会主任。

经观点评 新的经济区域出现,对于地方经济的发展固然有明显的积极影响,然而,经济热点区域的形成,不单以政策取向为指针,浦东、滨海新区之所以能够健康运作,配套资源、法规、政策、区位优势、人才储备必不可少,我们期待着每一个新区都能真正从"新"字入手,真正成为经济增长的新热点。



故宫"门"重重

近日,故宫博物院成为众人瞩目的焦点。继"失窃门"、"错字门"、"会所门"之后,5月19日,故宫建福宫再陷"解雇门"。有网友透露:因怀疑泄露故宫建福宫修建豪华会所的机密是内部人所为,北京故宫宫廷文化发展有限公司开除了所有员工。

经观点评 故宫的系列事件之所以广受关注,在于故宫不仅仅是单纯的"机构",还是中华文化的某种象征,故宫的商业化、管理的疏忽、文化概念的缺失,不仅是故宫本身的问题,更暴露出目前中国社会在精神文化层面共识的缺失，文化资源的保护并非封存,而应取其精华，充实我们的精神生活。

中央要求各地6月底前100%逐辆登记公车

近日,一份《党政机关公务用车配备和使用情况自查登记表》下发至各地党政机关，登记内容包括:车辆类型、购车时间及价格、资金来源等信息,要求在6月底前确保100%的车辆登记，填表造册,彻底摸清车辆总数。此次整治从5月开始至12月底结束。

经观点评 三公消费之巨,一直以来都是中国政府治理的难点。中央部委如此大力度、大范围地摸底全国公车，是史无前例的,我们理应拍手叫好。但100%登记之后,政府如何清算和清理"超编和超标公务车"这个"老大难"问题,更值得期待。

点评人:周靓

都市“种菜人”

■ 本报记者 杨兴云 珠海报道

记者来到吴志清居住的小区时，他正在和几个邻居在楼前的空地上打牌。一见面就问有没有看到珠海电视台早上有关蔬菜问题的报道。

据珠海电视台当天早间新闻报道：近日珠海市红旗镇三板社区部分菜农，因从菜地边上河涌里取水浇菜，导致即将上市的蔬菜出现大面积枯死。

菜农认为，蔬菜大面积枯死的主要原因在于，河涌的承包人为了杀死漂浮在水面上的水葫芦，往河涌里施放了大量的名为二甲四氯的化学物质。

吴志清表示，看了这个新闻报道，更加重了他对蔬菜安全的疑虑。

“一方面是水、空气以及土壤的污染在不断加剧，防不胜防，即便是种植蔬菜的灌溉用水其安全也很难得到保障；另一方面，为什么菜农在明知河水含有高浓度二甲四氯的情况下，仍将其用来浇灌即将上市的蔬菜，如果不是蔬菜枯死，这些含有有毒物质的蔬菜就会流入市场，城市蔬菜安全的保障在哪？”吴志清说。

事实上，同为珠三角经济特区城市的珠海与深圳不同，市区内除了高楼和马路外，还遍布着郁郁葱葱的大小山头，离开市中心10分钟车程的地方就可看见农民的鱼塘和菜地。

在食品安全问题层出不穷的背景下，珠海市民开始意识到珠海特有的地理优势。越来越多的珠海市民开始利用房前屋后、山前路旁以及沟边桥下的小块荒地，种植不施化肥农药的有机蔬菜供自己食用，一些市民甚至可以自给自足。吴志清和他的邻居们几乎都有自己的菜地。

开荒种菜

今年56岁的吴志清在珠海市环卫处工作。大概两三年前，出于对市场上出售的蔬菜质量的担忧，他和爱人决定找块属于自己的菜地。吴志清的菜地位于珠海市颇有名气的南屏观音庙不远，紧邻将军山，两者仅相隔一条河沟。河沟里淙淙流淌的，是从观音庙后面的廉泉洞里汇集下来的山泉水。

“当时这里几乎都是石头，大大小小的，花费了很多时间和精力才清理完毕，然后又从其它地方运土过来，经过这些准备工作之后，才种上蔬菜。”吴志清说。

走进菜园，映入眼帘的是一片高低错落，郁郁葱葱、生机盎然的景象。只见被分割为10余块宽约1米，长约2、3米的小块菜地上，整整齐齐地种满了各种各样的蔬菜。顺着高高的竹棍爬上去的是四季豆和豇豆，低一点的还有正在生长的玉米和西红柿、其余地块上则分别种植着韭菜、茄子、南瓜、苦麦菜、苋菜、空心菜、番薯藤以及香菜、小葱。菜园旁边的几株芭蕉树和木瓜树给这块不大的菜地平添了一丝亚热带风情，整个菜园看上去犹如一个小型植物园。

> 越来越多的珠海市民开始利用房前屋后、山前路旁以及沟边桥下的小块荒地，种植不施化肥农药的有机蔬菜来自给自足

吴志清说，整个菜园里面大概种有20多种蔬菜，各种蔬菜的生长期长短不一，生长最快的，像生菜、空心菜、苋菜之类的，一般也要1个月以上，并且看上去远没有市场上出售的那么粗大健壮。



吴志清在自己菜园里。越来越多的都市人像他一样自己种菜 杨兴云/摄

“相比之下，像茄子、西红柿、四季豆这些蔬菜的生长周期就要更长的时间。”吴志清指着一片看上去大约20公分高度的茄子苗说，这是春节前就种下的，到现在还没有挂果。

因为在蔬菜的种植及生长过程中没有使用任何农药、化肥和各种生长激素、植物生长调节剂，吴志清自种的蔬菜生长周期一般是市场出售蔬菜的两三倍，最少也在一倍以上。

而有些菜农为了提前上市、抢占市场，往往会通过喷洒农药、涂抹生长激素等方式给蔬菜催熟。吴志清就曾见到，有些蔬菜种植户在外表还呈青绿色的西红柿上涂抹了一种激素类的药剂，第二天西红柿就变成了鲜红色，看上去既成熟饱满，但口感生涩。

“像这棵空心菜，只要现在施上一点生长激素，明后天株叶就会变得绿油油的，马上就能采摘上市。”吴志清指着自家菜地还未长成的空心菜说。

田园生活

有了这块菜地，吴志清和爱人的生活也发生一些改变。以前闲暇时吴志清会在楼下打打牌、或跟爱人散散步。但有了这块菜地，他们会定期来菜地转转，自己制作有机肥给菜地施肥。

吴志清自制的有机肥主要是用一些植物叶子及腐烂的蔬菜放在水桶里发酵而成。再就是燃烧一些晒干的草茎树叶制成草木灰，施在菜地里，增加肥力。

由于在蔬菜生长过程中没有使用任何农药，菜地里很容易生虫子，于是吴志清和爱人就利用早晚的空闲时间人工捉虫。

除此之外，他们还充分利用了旁边河沟里面的山泉水，保证蔬菜生长的各个环节都不受污染。

在吴志清菜地的旁边，从珠海汽车站退休的邱汉兴也正在自家的菜地里采摘刚刚成熟的蔬菜。两只手里各拿着一把长长的豇豆和鲜嫩的苋菜。

邱汉兴菜地里的蔬菜种类也很繁多。由于邱汉兴家现在只有他和爱人两口人，种的蔬菜根本吃不完，成熟了就采摘下来送给亲戚朋友，大家都很喜欢。

在吴志清看来，之所以花费那么多的精力来这里开荒种菜，主要不在于省钱，而是源于对市场上蔬菜安全的担忧。

毒豆芽、毒豇豆、“绝育”青瓜……国内农产品安全问题层出不穷。害怕吃上含农药与激素蔬菜的珠海市民，越来越倾向于自己动手开荒种菜。在采访中记者看到，仅在廉泉河沟周边，就有很多珠海市民开挖出来的菜地。

一位居住在附近南苑山庄的刘姓市民告诉记者，像这样的菜地在附近有数百块之多。他认为，食品安全问题一天得不到解决，这种趋势就会越盛行。“自己种菜吃起来放心”也成了近期珠海市民的流行语。

另外，据吴志清介绍，出于对食品及饮用水安全的考虑，除了开荒种菜，珠海越来越多的市民开始选择喝山泉水。“很多人每天都会带上水桶去山上接水喝。自来水则用来洗衣服、冲厕所。”

随后，记者在南屏观音庙后面的廉泉洞看到，尽管已经到了掌灯时分，泉眼前面仍然有很多人拿着大大小小的水桶等着取水。

不安全的食品

毒黄花菜：为让黄花菜的颜色变得鲜亮，一些经销商在打包前，会将黄花菜用硫黄熏制，导致二氧化硫直接吸附其中。过高的二氧化硫会使人体产生呕吐、腹泻、恶心等症状，严重的甚至危害肝脏和肾脏。

催熟的西红柿：催熟的西红柿表皮鲜红，里面的籽却是绿色的，味道发涩，有时经清水浸泡会掉色。如果不规范使用催熟剂会导致西红柿营养成分未形成，番茄碱含量也高，番茄碱对中枢神经系统有干扰作用。

瘦肉精：河南孟州等地添加“瘦肉精”养殖的有毒生猪，被卖到双汇集团旗下公司。瘦肉精是一类动物用药，将其添加于饲料中，可增加动物的瘦肉量、减少饲料使用、使肉品提早上市、降低成本，但它轻则导致心律不整，严重一点会导致心脏病。

增白剂馒头：用来制作馒头的面粉里会被加入增白剂，也有加吊白块的。吊白块和入面团后，经蒸煮后会残留甲醛。甲醛具有致癌性。

镉大米：大米中镉含量超标，根源是土壤中镉含量超标，多为过度使用化肥、空气和水镉污染所致。镉含量超标大米会危害人的肾脏和骨骼。

增甜剂西瓜：镇江丹徒区延陵镇大吕村40多亩西瓜还没有成熟就一个个炸裂开来。瓜农和专家指出，施用“膨大增甜剂”是造成爆瓜的原因。膨大剂能促进植物生长，也能危害人的神经系统。

毒豆芽：毒豆芽外表看似新鲜，至少含4种违法添加剂，尿素超标27倍。

牛肉膏：先用麦芽酚去掉猪肉（或鸡肉）的腥味，再抹上一层薄薄的牛肉膏（精）、牛肉粉、牛肉香精，把猪肉腌制出来，然后像平时煮肉食品一样加热，猪肉就能变身牛肉。牛肉膏有牛肉自然香味，作为食品添加剂，在一定安全剂量内食用无害，但若违规超量和长期食用，则可能致癌。

（本报根据公开资料整理）

一汽-大众 FAW-VOLKSWAGEN
中国 长春 www.faw-vw.com www.fawvwcc.com 客户关怀热线：4008-171-888



CC
心风雅，行光华
美艳绝伦的流光溢彩，赢得倾慕无数。优雅气度光华重现，致雅魅力再获众心。CC1.8T，又一至爱之选，澎湃之间，风华流转；
新增五座设计，后排隐私玻璃及高端记忆座椅，邀您风雅共赏。倾心价格，触手可及。
Glamour comes standard
Das Auto.

经济观察报 The Economic Observer

中国最具创新企业 中国最佳创新产品 评选活动

创新是企业利润增长的不竭源泉
创新是企业持续发展的有效法宝
中国特色市场经济模式下
如何建立高效实用的创新体系?
企业创新发展的正确之路在何方?
企业创新路径如何选择?



创新推动经济转型

——2011中国创新企业论坛

暨2010中国最具创新企业·2010中国最佳创新产品评选颁奖典礼

时间：2011年6月15日　　地点：北京·长江商学院
签到时间：13:30-14:00
活动时间：14:00-17:30
免费参会联系：64209022-1282

2011年6月15日隆重举行，我们将在北京·长江商学院共同鉴证他们的光荣时刻，敬请关注！

2010中国最具创新企业评选
获奖企业榜单：（按拼音顺序）

北大方正集团有限公司
富士胶片（中国）投资有限公司
华硕电脑股份有限公司
江苏龙蟠石化有限公司
联想集团有限公司
宁波方太厨具有限公司
上海沃德医疗有限公司
深圳一达通企业服务有限公司
TCL集团股份有限公司
天津通广三星电子有限公司
中国惠普有限公司
中国银行股份有限公司河南省分行

2010中国最佳创新产品评选
获奖产品榜单：（按拼音顺序）

爱国者卡片存储王
惠普HP LaserJet Pro M1213nf 激光一体机
联想乐Phone
三星 Smart TV D8000
中银易贷通

主办单位：经济观察报　学术支持单位：长江商学院 CHEUNG KONG GRADUATE SCHOOL OF BUSINESS　健康管理合作伙伴：美年健康 M.N.HEALTHCARE

联系人：魏子涵　电话：010-64209022-1292　13911016801　传　真：010-64209018　邮　箱：weizihan@eeo.com.cn　地　址：北京市东城区和平里兴化东里甲7号楼　邮　编：100013
贾　蕊　电话：010-64209022-1282　13810102027　传　真：010-64209018　邮　箱：jiarui@eeo.com.cn

指定视觉设计：邦传媒 bang

中国银行 河南省分行 BANK OF CHINA HENAN BRANCH

中银易贷通 ZHONG YING YI DAI TONG

中国最具创新企业 中国最佳创新产品 评选活动

中国银行股份有限公司河南省分行为积极贯彻国家和银监部门加大对中小企业信贷支持的工作要求，自主创新开发的中小企业授信全程、全新、全面的信贷管理系统。通过采集企业活性信息录入系统，达到规定的分值后原则上三个工作日内完成审批，有效满足中小企业多元化的融资需求。

产品特点

合理采集数据、量化风险分析；
科学评价风险、快速审批流程；
高效审核放款、满足客户需求；
创新风控模式、有效防范风险。

中国银行河南省分行中小企业服务网
www.hnboczxqy.com

上海试点医联体 分层就医破解就医难

本报见习记者 叶静宇 上海报道

家住彭浦新村的金先生，最近感觉肋骨疼痛，坐了一个多小时的车赶到位于卢湾区的瑞金医院，又排了半个多小时的队，医生很快就诊断并无大碍。

尽管对排队等候时间过长颇有抱怨，不过在他看来，首诊一定要挑大医院才放心。

瑞金医院的医生告诉记者，像金先生这样在三级医院首诊的普通病人非常多。但实际上，有统计显示，上海各三级医院的门急诊病人中，社区或二级医疗机构有能力治愈的超过六成。

这造成了三级大医院人满为患，大量的二级、社区医院成为"闲置资源"。在医疗资源丰富的上海，"看病难"的问题实际上是指"到大医院看病难"。区域医疗联合体（以下简称医联体）正是针对这一矛盾而提出的缓解方案。

今年1月和4月，上海先后在市中心的卢湾区和郊区的崇明县成立了两家医联体。按上海市政府的想法，如果这两个试点成功，医联体将于3至4年内在上海各区县全面推开。

5月17日，酝酿了两年多的上海市新医改方案正式公布，医联体改革试点在此次医改中被明确作为今明两年计划完成的十项重点工作之一。

不过，医联体并非一项孤立的改革举措。有关专家表示，一些涉及医院管理和运营、医保配额等方面的问题，如果不能通过更深层次的改革来解决，医联体将很难发挥其应有的作用。

医联体破题

上海推行建立的"医联体"，是一种"3+2+1"的模式，即由区域内一所三级医院为龙头，联合若干所二级医院、社区卫生服务中心，组成以联合体章程为共同规范的非独立法人组织。

其核心是通过医联体内各级医疗机构之间资源整合、分工协作、分级就诊等创新机制，引导市民分层就医，优化就医秩序。

以今年1月成立的瑞金-卢湾医联体为例，该医联体由一家三级医院——瑞金医院、2家二级医院和4家社区卫生服务中心组成。依照其新近设计完成的医联体协议书，签约的居民如有不适，可先在社区卫生服务中心完成首诊，根据患者病情，社区卫生服务中心可帮患者转诊到"医联体"内二、三级医院治疗，待病情稳定后转回社区进行康复护理。

按照瑞金-卢湾医联体的设计模式，与之签约的居民将感受"社区首诊"、"分级转诊"等新的就医流程所带来的便利，同时还将享受住院转诊绿色通道、通过社区医院预约三级医院专家门诊等捷径。

瑞金-卢湾医联体还将构建数据共享交换平台，通过该平台，医联体内各医院的输液病人互相予以确认，

> 如果不通过深层次改革解决医院管理运营、医保配额等方面的问题，医联体很难发挥其应有的作用

病人取药也将实现互认，减少患者就医往返次数。同时，医生可以调阅到患者在"医联体"内任何一家医院的X光片、B超、心电图等检验单，避免不必要的重复检查。

在人才机制方面，在框架设计上就已明确要求医联体内各级医疗机构之间医护人员实现"柔性流动"，三级医院的技术和专家要下沉到社区，并定期到社区卫生服务中心进行业务指导。瑞金医院对外合作与发展部主任、瑞金-卢湾医联体理事会副秘书长谢冰表示，该医联体正式进入运转后，市民每天都能在该医联体内的每一个社区卫生中心见到瑞金医院专家的身影，瑞金医院也将与基层医疗机构、社区中心合作，对医务人员进行联合培训。

据悉，新华-崇明医联体也将参照这一模式。



在医疗资源丰富的上海，"看病难"的问题实际上是"到大医院看病难"的问题 CFP/供图

民众之虑

不过，在制度设计上旨在理顺就医流程、改变不合理使用医疗资源现状的医联体，目前却难以获得市民认可，医联体与市民的签约也迟迟未能展开。最主要的问题是民众对基层医疗服务能力不信任。

上海市统计局的调查显示，近七成不赞成医联体的市民中，有46.9%认为"医联体"会使自己失去选择医院的自由，22.6%担心会延误病情。

在上海市的另一项调查中，47.6%的受访市民担心社区医院的医生水平低，而不把社区医院作为就医首选，13.5%的人觉得社区医院医疗设备差，11.9%的人认为社区医院药物种类不全。

谢冰介绍说，其实分层就医的做法在国际上已经比较普遍。"在一些医疗发达的国家，首诊几乎都是通过家庭医生。如果不是什么疑难杂症而非要去医疗资源丰富、条件更好的医院看病，其实是一件非常难的事，首先，好几个星期或许都排不上队，然后，看医生之前首先要接受助理医生的预诊，如有必要才转给医生。"

"当然，我国现有的体制下是无法照搬国外经验的，"谢冰坦言，"一方面是由于我国较高端的医务人员仍然大量集中在主流的公立医院内，而公立医院又是以公益性服务为主；另一方面，我国基层和社区医疗服务水平还跟不上，家庭医生的普及性也不高。"

业内专家认为，医联体试点能否取得成功，关键在于基层医疗机构能否让市民满意和信任，而这一指标目前显然尚未达到。

对此，参与医联体项目设计的上海交通大学公共卫生学院教授鲍勇指出，医联体的首要目标应是提高基层医疗服务能力，加强社区医疗建设。而上海市卫生系统有关人士则表示，社区医院难以留住人才、医疗设备和服务意识都略显老旧，一直制约着医疗服务水平的提高。

体制之困

作为深化公立医院改革的一项重要举措，医联体能否实现它所承受的使命，从现有的体制来看仍是困难重重。

比如，卢湾医联体尽管只有7家医疗机构，却分属于不同的系统，其行政主管部门各不相同，财政来源也不一致，要做到统一协调并非易事。

目前，医联体采取的是理事会领导下的总监负责制，已成立的理事会由市卫生局、申康医院管理中心、区卫生局、交大医学院以及社会有关方面的代表共同组成，并将由理事会聘请总监，业务、财务、人事、管理都由总监负责，总监再进一步遴选副总监、财务、人事、医疗质量等各部门负责人，联合体内所有医疗机构不能独立开展业务，必须通过新的管理机构运作，基层医院的院长负责执行。

"这种总体设计思路在政府层面已达成一致，但若没有制度上的保障和相对统一、独立的运营体系，要做好医联体是很难的。"上海交通大学副校长、瑞金医院院长朱正纲在接受媒体采访时说。

"归根结底涉及到经济利益，别人为什么要把病人转给你？再如医保额度问题，假定瑞金医院原来有5000万元的医保额度，如果运行医联体，我的病人少了，政府就把我的医保额度减少，那我们医院的经济利益就会受到损失。所以只有政府配以适当的政策才能有效推进改革的深化。"

上海市政协委员金如颖认为，与之前各种医疗资源整合的模式相比，"医联体"以理事会为中心，统一管理，运行更高效。但仔细探究，其中仍然存在风险。

"根本问题是医联体目前还不具备独立法人资格，还没有独立明确的法律地位。"金如颖指出，作为最高决策机构的理事会，在实际管理运营，如人员录聘、资产管理、管理机构设置、管理者权限等方面，并没有获得独立法人的相应权限。许多本应公立医院自身管理决策的事务，实际上都由政府的相应主管部门代为管理，责权不明晰。

不过，由于涉及更坚深的改革问题，并非在上海市层面就能协调，给予医联体独立法人地位的提议并未被提上议事日程。

链接

瑞金－卢湾医疗联合体
三级医院：瑞金医院
二级医院：瑞金医院卢湾分院（卢湾区中心医院）、卢湾区东南医院
一级医院：五里桥街道社区卫生服务中心、打浦桥街道社区卫生服务中心、淮海中路街道社区卫生服务中心、瑞金二路街道社区卫生服务中心

新华－崇明医疗联合体
三级医院：新华医院
二级医院：新华医院崇明分院、堡镇人民医院、庙镇人民医院，以及3家二级专科医院即崇明县传染病医院、精神卫生中心、康乐医院
一级医院：岛内全部18家社区卫生服务中心



京津冀合作提速“首都经济圈”构想浮现

■ 本报记者 谢良兵 廊坊报道

5 月 18 日,“2011 京津冀区域合作高端会议”在河北省廊坊市召开。

今年以来,“首都经济圈”进入国家战略,河北省也提出建设“环首都绿色经济圈”,主动对接北京。接下来的问题是,北京将如何接招。

本报记者从此次会议上了解到,北京反哺河北的实质性工作已经开始:河北燕郊与北京地铁 6 号线连接的 M6 线已经进入选线和方案论证的阶段。而此前一直制约三地区域合作的体制性问题的解决方法也被提上议事层面——与会的官员和学者均呼吁在国务院层面成立一个京津冀一体化的协调机构,比如在国家发改委设立首都经济圈办公室。

北京反哺开始

区域合作势必影响利益的重新分配。也正因为如此,北京市对于京津冀一体化的动力并不足。即便是在大城市病集中爆发时,河北提出“环首都绿色经济圈”设想,北京的回应也不算积极。

在这样的背景下,北京将如何反哺?

在交通方面,北京市规划委主任黄艳曾表示,京津冀将在城镇体系规划、交通规划、产业规划等方面共建一张蓝图,共同调整。本报记者获悉,河北廊坊近日已被纳入北京市轨道交通规划,北京地铁 M6 线、轻轨 L2 线已为对接燕郊、廊坊做好了预留条件。

公路交通方面,京津冀也逐渐形成无障碍交通圈。京津之间有城际铁路,北京与河北之间的途经高铁也将在这两年逐步建成。据了解,北京市公交车已通达廊坊 7 个县(市、区),日发车 2770 个班次,并在去年年底开通了廊坊到首都机场的机场大巴。

人才交流方面,近日三地的人社部门共同签署了《京津冀区域人才合作框架协议书》,三地将实现专家与职称资格互认,并将建立相互包容的社会保障制度,加快医疗保险制度衔接。

在教育、医疗等资源的共享上,据了解,目前廊坊正在引进北京的人大附中和一家一流的健康机构。

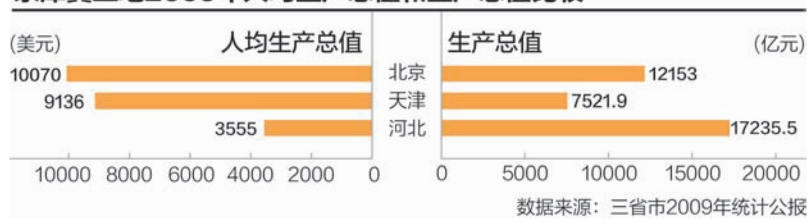
在北京的产业外延方面,北京已经逐步调整产业结构,未来的产业发展方向是高端服务业为主,一些制造业企业将外延到北京周边地区。2008 年奥运前夕,首都钢铁公司搬迁到唐山的曹妃甸,尽管是依靠行政手段,依然被认为拉开了北京产业转移的大幕。作为当时首钢搬迁的亲历者之一,时任唐山市委书记的赵勇将这一模式看做是京冀互动中产业优化升级的一个成功范例。

猜想:首都经济圈办公室

但北京的反哺依然“内外有别”。

在河北提出建设京东、京南、京北三座新城承接北京人口时,北京方面依然将重点放在了自己区域内的卫星城建设上。在交通方面,燕郊等地与北京的连接已从轻轨改为了城际铁路,而北京平谷区虽比燕郊距离北京更远,所规划的依然是轻轨。

京津冀三地2009年人均生产总值和生产总值比较



这种“内外有别”背后依然是利益分配问题。清华大学区域与城市发展研究中心主任施祖麟称,GDP 考核、财权分配等问题是阻碍京津冀区域合作的深层次矛盾。“如何打破行政的藩篱,是最重要的问题。”

因此,河北省常务副省长赵勇建议:“在国务院这个层面能够形成一个京津冀区域合作的协调机制,有一个专门办公室,协调三个地方政府,采取共同行动。”

早在 1986 年,环渤海地区就有一个环渤海地区经济联合市长联席会(已改名环渤海区域合作市长联席会)的组织,但这个由地方政府搭建的沟通平台,其协议不具约束性,很难真正解决行政藩篱所带来的难题。

韩国首尔发展研究院主席金尚范在接受本报记者采访时称,韩国的首都圈经济区此前也是这种地方政府之间自律协议似的沟通状态,但很快发现,区域发展不平衡的问题还是应该在国家层面上解决。2009 年,韩国设立首都圈广域经济发展委员会,三地市长(知事)担任共同委员长。中央政府和地方政府按照比例承担相应的费用。这个委员会有强制执行的权利,此前由于财政或者各个地方矛盾而没有办法推进的事情此后得以推进。

此前,也曾有很多研究京津冀一体化的专家建议,应成立一个京津冀区域委员会,只是一直未能成行。如今河北省常务副省长赵勇的提议,再次引发了专家们的热议。

施祖麟表示,的确很有必要在国务院层面设立这样一个机构,因为区域之间的协调往往存在利益的重新分配,这种体制障碍必须解决。在区域发展协调机制方面,国家曾有东北办、西部办,也可以设个“首都经济圈办公室”。

施祖麟建议,不单是首都经济圈的城市群,全国各城市群都应该成立相应的协调机构,最好由国务院副总理来负责,统一协调区域发展。

“只有在国家发改委建立这样一个协调机构,才能够真正打破各种壁垒,让各种先进生产要素能够自由流动起来。”赵勇说。

陕西 279 万人自救式移民

上接 09 版

一到雨大,老人小孩就穿着雨衣,在院子里面呆着,所有人都害怕这座不安分的山。很多时候雨是在晚上。每逢这个时候张慈荣要披上雨衣拿着手电往山上走,他在半山腰插了许多木桩,这时候需要一个一个地去查看木桩的倾斜程度,以此来判断山体的滑坡程度,如果严重,不仅要组织村民下撤,还要马上向镇政府和水土保持部门汇报。

他带着记者上山,如今山上已经插满了水土部门用来监测滑坡的水泥桩,他不好意思地笑笑,“用木桩那是土办法”。

对于生活在城市里的人们来说,这样的生活不可想象:雨夜、危山、深一脚浅一脚的山路、漆黑中宛如萤火的手电筒。这一点都不浪漫,而是残酷的现实。

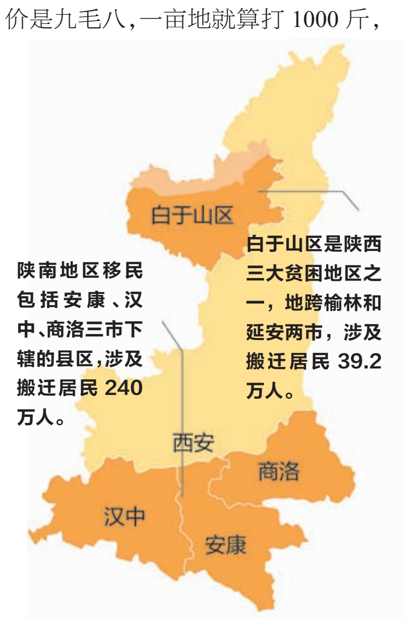
张慈荣带着记者一路边说边走到半山腰。半山腰有触目惊心的山体裂缝,然而大部分地方还种着庄稼,沿山路走几步便可看到曾经的滑坡痕迹。靠近山顶有一簇杂乱无章的树,张慈荣说,“这些树本来是种成一排的,跟墙一样齐整。”

搬迁为钱困

真的搬不起。杨大存说,“谁愿意住在这种地方?”

搬走的成本是,四五万元左右的宅基地和 20 余万的新家造价。这只是搬到山下的代价,如果选择去更远一些的镇子,宅基地还要更贵。对于这个没有任何工业的山村来说,着实难以负担。

杨大存说,平均每户人家大概两亩地,种两季作物,一季种油菜,每亩可收成 200 元,一季种玉米或者红薯,每亩最多收成 500 元,“今年收购价是九毛八,一亩地就算打 1000 斤,



也不过卖千元上下,收成 500 元已经算很好了。”这意味着,如果没有外出务工的子女,单靠务农来承担搬迁成本几乎绝无可能。

这样贫瘠的土地,在安康山区已经可以称得上“优质耕地”——因为其他地方更差。

安康市发改委副调研员、移民搬迁领导小组办公室副主任李齐亮说:“安康自然地形就是八山一水一分田,土地不多,且大多都是坡地,恒口镇的耕地质量算是最好的乡镇。”

按照恒口镇经济委员会主任叶金根的说法,恒口镇全镇耕地总面积约 3.4 万亩,其中水田、旱地各占一半,人均耕地数量在 0.8~1 亩之间。依靠务农来致富,“不是可能性比较小,而是根本就不现实,目前来看,农民外出务工收入占纯收入的比例超过了 60%。”

从 2005 年开始,安康市开始为被确定为地质灾害区的搬迁农民提供搬迁安置补贴,每人 3800 元,每户约 2 万元左右。

这些补贴不能说于事无补,但总是不够。当地的官员说,其他地方的农民农具可能只需要放在院子里,可由于陕南地区气候多雨,陕南的农民就必须要盖更大的房子来摆放农具;另外,当地气候潮湿,冬天农村有在地上挖火坑烤火的习惯,房子需要盖得比较高,这都在无形中增加了农民搬迁的盖房成本。

也有一些习俗因素,一位安康市的官员说,农村攀比心理也比较强,但凡有一家把房子盖得又高又大,别的人家也必须要盖得一样高,宁愿让许多面积都空着。

他说,这导致很多农民自我加重负担,“我们想过一些办法,曾经把风水先生组织起来培训,让风水先生们在农民请看风水时告诉他们,房子不用盖得太大,大小合适更好,通过他们把政府想说的话说出来,结果收效很好”。

截至目前,陕西省方面对于移民补偿安置的标准、资金来源比例仍未最终确定。安康市扶贫开发局的一位官员说,搬迁的配套政策尚未正式下发,“譬如说一户要补贴多少钱,哪些区域先搬等等,省里的政策还没出来,我们的规划也没办法做。政府买单买多少,省财政出多少、市财政出多少,到了地方和农户出多少钱?这些都还没定。”

但李齐亮透露说,按照陕西省政府的初步要求,补偿的标准可能为“三四三”——每户直接补贴 3 万元,特困户补贴 4 万元,另外政府在基础设施建设等方面每户再投入 3 万元的成本。

这也意味着,按照陕南地区 60 万户、240 万人的移民规模,仅在安置一项陕西省就需要支付 360 亿 ~420 亿元的高额补贴,据称,这部分费用可能将由陕西省财政和市县财政对半支付。

向自然低头

雨季未至,5 月的汉江两岸风细柳斜,从安康城堤遥望,只看见半城春水,半城繁华。

江岸上方 200 余米处,一座警戒水文标志尺显得触目惊心。标志尺一面为水文刻度,另一面则为防洪警戒标准:“一号命令水位 246.30 米,东西坝部分撤离”、“三号命令水位 256.00 米,城区全部撤离”。

这座矗立于公共场合的标志尺时刻警示这那些惨痛历史。1983 年,安康遭遇特大洪水,老县城区几乎被举城淹没,死亡 870 人。

相比于特大洪水,深山地区在汛期因地质灾害而产生的泥石流则更为频繁。2000 年 7 月,紫阳县洪水泥石流,造成 203 人死亡;2003 年 8 月,紫阳县桐木乡泥石流,造成 47 人死亡,20 人失踪;2007 年 8 月,岚皋县小道镇、汉滨区新坝乡泥石流,造成 28 人死亡;2010 年 7 月,汉滨区、平利等县洪水泥石流,造成 68 人死亡,121 人失踪。

而经过不断勘察,当地地质灾害隐患点的数量也从 2003 年的 1517 处迅速增加到如今的 4200 多处。

去年安康“7·18”泥石流发生后,陕西省省长赵正永前往当地受灾区汉滨区大竹园镇七堰村,后来在接受媒体采访时他说,“省里决心对居住在深山半坡和滑坡点的 60 万户群众实施移民搬迁。我们决心发挥愚公移山的精神,用 10 年的时间,实施‘陕南地区移民搬迁安置’工程”。

整个陕西移民计划分南北两部分,其中陕南秦巴中高山区移民 240 万人,涵盖汉中、安康、商洛 3 市 28 县;陕北白于山区和黄河沿岸土石山区移民 39 万,总计 279 万人左右。除安康外,商洛、汉中两市同处陕南山区,地质情况与其类似。而在陕北地区,则存在大量因煤矿采空产生的塌陷区,以及极度缺水、自然环境恶劣的陕北白于山区和黄河沿岸土石山区。

“这些问题确实是地质灾害,但也不能说与人类活动完全没有关系,”一位陕南地区的官员说,“山体稳定性脆弱是一个方面,但人类在山体上修路、种田,这些活动肯定改变了部分山体结构、改变了山上的自然植被,日积月累的影响是不容小视的。不能说地质灾害与人类活动有直接关系,但肯定有关系”。

“人类的活动必须遵循自然规律,不宜人类生存的地区,就应该搬离,”陕西省省长赵正永说,“我很同意此前有媒体说这是我们人类向自然低头的举动。”

一位当地官员说,这几十年来的教训是深刻的,“向大自然低头也并不是某一个人的发明,而是历经了这么多年的教训,付出了这么多的代价的一项共识。”



故宫:不要出卖民族的灵魂

■ 本报评论员 盛超

厚重的历史背景、建筑的精美、藏品的珍贵……人们对故宫惯有这样美好的印象,认为这里是中华文明历史的精粹和象征,也是我们最值得骄傲的文化瑰宝。然而从盗窃案到锦旗上的错字再到建福宫的富豪会馆传闻,一系列的风波让人们对故宫的庄严、文化修养和纯净产生了质疑,使它陷于前所未有的争论焦点当中。

此次争论则似乎更多地指向了"故宫是什么"。

故宫是什么?一个世界文化遗产的旅游景点;一个中国传统文化最高级别的公共博物院以及学术和精神圣地;还是一个极具开发潜能的商业体?

作为中国传统建筑艺术集大成和保存最完整者,理所当然成为一个世界知名的物质文化遗产景点。

说它是中国最高级别的公共博物院同样没错,院藏各类文物百万余件,占全国文物总数的六分之一。全国一级文物故宫院藏十占其八,可谓国宝无数。这也奠定了故宫在传统文化的学术层面的地位和精神层面的象征意义。

说它是极具开发潜能的商业体或具有极大的商业价值,依然没错。无论建福宫会馆事件最后的结论如何,仅从故宫内设置的1400平米餐饮区和所谓的御膳房品牌来看,故宫确实是在考虑开发其商业价值。

答案也许有很多,但每一种又似是而非。那么,对于我们来说,故宫究竟是什么呢?一个试图在文化和商业面面俱到的综合体,是一个老大托拉斯——拥有古老文化产品的庞大的商业信托机构,在中国物质文化遗产领域内占有统治地位和影响力并以此获取商业利润。一个老大故宫。

我们并不是要排斥故宫的一切商业性质的行为,例如门票、餐饮区。必须明确指出的是,这些行为只是具有商业性质,目的是为了更有效地运营和维护博物院的建筑和藏品,但我们必须警惕将故宫商业化。

2007年卢浮宫接受阿联酋邀请,筹划在阿布扎比建立分馆,而阿联酋支付5亿美元用于购买卢浮宫的名称、管理和藏品租用权。这一商业行为引起法国5000多名文物和文化界人士联名发表名为《博物馆乃非卖品》的文章表示抗议。作者质问说:"这不是在出卖你的灵魂吗?"

其实任何一个顶级博物馆都是一个国家和一个民族的灵魂。那么,对于我们来说,故宫应该是什么样的?或者说,我们希望民族的灵魂是什么样?

首先,故宫应该是一个中国传统文化朝圣之地和一个精神家园,使我们身在其中时可以感受传统文化而非现代商业的绚丽之美并对自己的文化和历史深感自豪;其次,故宫的文化地位和影响力赋予了它更大的社会责任,它的行为对社会具有示范作用,因此它也应该成为一个标志,当中国的每一位公民在面对灵魂与权钱的冲突时,可以借鉴故宫的行为,选择正确的道路;最后,希望故宫能是一个人文知识的课堂,能够弥补学校教育中对中国传统历史文化认识的缺失和片面。

要做到这些,很重要的一点是需要一个专业学者组成的领导团队来制定行为规范。但是在博物院的官网上显示的资料表明,这个中国顶级博物院并非专业学者来领导,正副七位院长中只有两位来自考古和历史专业,其余诸位则分别来自各个行业领域。

在唯GDP论和行政敛财大行其道的当今社会,我们很难奢望行政化的管理人能秉持潜心文化研究的心而使故宫独善其身。于是,老大故宫便呼之欲出了。

一个老大故宫不是我们民族的灵魂。我们需要的是文化圣地,一片净土和一个榜样。

纠结的通胀之苦

■ 本报评论员 倪壁东

大河水尚满,小河已枯干。中国当前整体上的流动性过剩与不断紧缩的货币政策之间的博弈与纠缠,成为决定中国经济未来在泡沫化与硬着陆之间摇摆的最大不确定性因素之一。在这种情景下,通胀之苦成为中国在2011年最大的一块心病。

从楼市到股市,从大宗商品到农产品市场,从艺术品投资到黄金等贵金属,过剩的货币流动性如洪水猛兽一样在中国经济的多个领域四处流窜。所到之处,各个领域的商品价格不断被推高。热钱涌入之后,泡沫悄然生成,然后政府相关部门约谈、限价、限购,不断打压。在这种情况下,先期获利的资本从已经虚高的产业悄然退出,寻找下一个新的领域。于是旧领域的泡沫迟早都注定要陷入破灭的宿命,而新的泡沫则在下一个领域中悄然生根。接下来的,则是政府在新领域内实行又一轮的约谈、限价、限购等打压手段。

在这种情况下,不难想象,政府的紧缩货币政策将会强烈到什么样的程度。5月18日,中国央行上调大型和中小型金融机构存款准备金率分别至21%和17.5%,均创历史新高。在此之前的短短半年多时间里,央行已经连续11次上调存款准备金率,连续4次加息。

从最新统计数据看,货币供给量的增速已经明显下降,然而与此同时,中国经济在泡沫化与硬着陆之间摇摆的迹象也令人不安地显现出来了。

在作为中小企业集中地的温州,这种迹象越来越明显。日前三旗集团、波特曼、江南皮革等3家老牌企业因资金链断裂,或者破产,或者倒闭。

据温州中小企业促进会会长周德文介绍,因资金链断裂而陷入困境的中小企业至少占三成,而且下半年形势将更为严峻,可能会发生更多的倒闭案例。

温州只是一个样本,却折射出当前中国经济的困境。工信部数据显示,今年前两个月,15.8%的规模以上中小企业亏损,同比增长0.3%,亏损额度增长率高达22.3%。而出口企业同样在挣扎之中,2010年其平均利润率是1.47%,而今年1—2月已经降至1.44%。

更令人不安的是,在通胀之苦和紧缩之政的双重压力下,中国的实体经济正在走向虚拟化、泡沫化,进而可能出现大震荡式的硬着陆和衰退。

一位温州鞋业老板说,去年底以来,一吨鞋底材料涨三四千元,相当于一双鞋子涨3元;工资涨20%,还请不到工人;再加上拉闸限电,中小企业想不死都难;与此同时,产品的售价却难以相应提高。——这就是通胀之苦的压力。

另一方面,当政策收紧商业银行体系的绳索时,众多市场主体发现将手中的资金放贷出去更有利。3月温州民间借贷年化利率18.46%,再创监测以来历史新高。即使是实业领域,还有多少生意能达到这样的利润率呢?

于是,或者"以价补量",或者帮助别人放高利贷,而实体经济则越来越成为一种附属,一种外壳。甚至有些企业做实业仅仅是为了借助其虚胖业绩去银行贷款,再把资金用于民间放贷。——这就是紧缩之政下,中国实体经济走向虚拟化、泡沫化的可怕征兆。

大河水尚满,小河已干枯。这是中国通胀之苦最为纠结之处。传统的经济学告诉我们,货币的增发投放就像在飞机上往闹市撒钱,所有的人捡到钱,则每个人口袋里的财富同比例增加,结果除了物价同比例上升外,其余都没变。

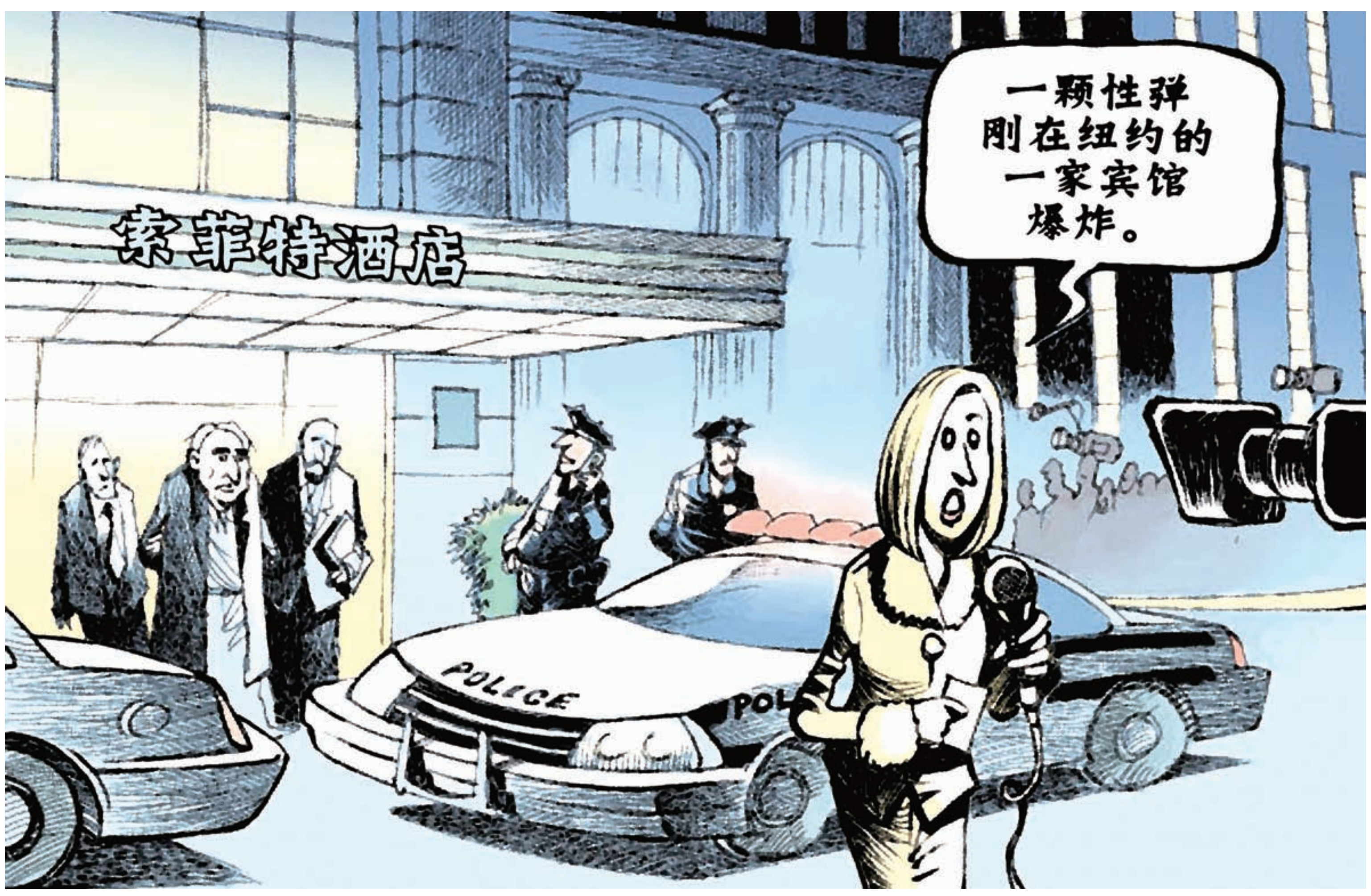
但是实际上,货币的流动是有方向、有渠道的。当货币增发,有些人和企业获得更多钱,而另一部分则很少,甚至没有,那么结果就会出现有些领域流动性过剩,有些则出现资金的缺血症。这就是中国通胀之苦为什么如此纠结的实质。

当中国的CPI还呈上涨之势,当各种热钱还在四处寻找增值保值的出口时,紧缩的货币政策是有合理之处的,但需要对货币的流通渠道做更细致的规划。将紧缩货币政策的抽水机吸水口调整好,比如传统上最容易获得货币信贷、因而流动性容易泛滥的领域和企业应该作为主要吸水口,而中小企业等干枯的河道则应该减轻紧缩力度。

如果中国经济能够发掘出有价值的投资领域和机会,那么这些领域和机会将不仅成为吸纳过剩流动性的海绵,而且还会成为未来中国竞争力的新增长点。

目前,美国经济表现回稳,美联储的宽松政策可能接近尾声,这使得流动性的外部涌入压力大大减轻。中国完全有能力在这样有利的天时之下,解开当下纠结的通胀之苦。

视点



IMF 总裁多米尼克·斯特劳斯－卡恩的性丑闻

漫画 /Cagle.com

食品安全纳入政绩考核 凸显法律执行软肋

■ 本报评论员 李丽

最近食品安全问题不仅成为让百姓"胃疼"的问题,也成为不少官员"头疼"的问题,因为不少地区已经将食品安全与地方官员的乌纱帽联系在了一起。

北京、上海、浙江、广东等地已率先将食品安全工作纳入领导干部政绩考核,推行食品安全整治区(县)长负责制,统筹推进市县两级食品安全监管职能调整,实现各环节紧密衔接,有效形成全链条监管。

这些措施的出台,表面上轰轰烈烈,貌似显示了地方政府严打食品安全问题的决心,但是在背后,却是我国法律的缺位,因为对于食品安全,我国已经有不止一部法律对此有详细的规定。

2009年6月1日起施行的《食品安全法》中其实已明确规定:县级以上地方人民政府统一负责、领导、组织、协调本行政区域的食品安全监督管理工作,建立健全食品安全全程监督管理的工作机制;统一领导、指挥食品安全突发事件应对工作;完善、落实食品安全监督管理责任制,对食品安全监督管理部门进行评议、考核。不难看出,《食品安全法》已经明确规定了政府官员对食品安全负责。

除此之外,我国《刑法》也对涉及食品安全的行为进行了详细的处罚规定,其中涉及到食品安全刑法所规定的5组罪名:一是生产经营类罪名;二是非法经营罪;三是滥用职权罪、玩忽职守罪;四是提供虚假证明文件罪;五是虚假广告罪。这5组罪名不仅涉及到了食品的生产、经营,还涉及到了监管层面。

从这些法律的规定就可以看出,我国在食品安全方面并不缺乏监管,甚至对监管做出了层层的规定,虽然我国《刑法》对食品安全问题的规定有滞后性,没有涵盖新近发生的食品安全有害行为,甚至很多量刑偏轻,低于行政处罚,但2009年出台的《食品安全法》却对食品安全做出了非常详尽和全面的规定。

既然我们有法律的规定,为何食品安全问题屡禁不止,以至于各级政府不停地出台新的政策法规?到底是法律出现了问题,还是法律执行出现裂纹问题?答案显然是后者。

乱世用重典,这无可厚非,但是这句话中的"用"字绝非仅仅指的是制定,更多含义应该是将重典执行下去,让人们来遵守,不遵守的将被施以重刑,从而达到约束的目的。但是从目前来看,我国仅仅做到了第一层含义,就是制定法律,除了我国的立法机关制定法律之外,行政机关也在不停地制定行政法规,以便达到防止出现食品安全问题的行为,层层的法律及行政法规形成了一张大网,但是这张网为何对食品安全问题的出现没有发挥大的作用呢?答案就是,虽然大网已经织成,但是尽在空中悬着,并没有撒下去。

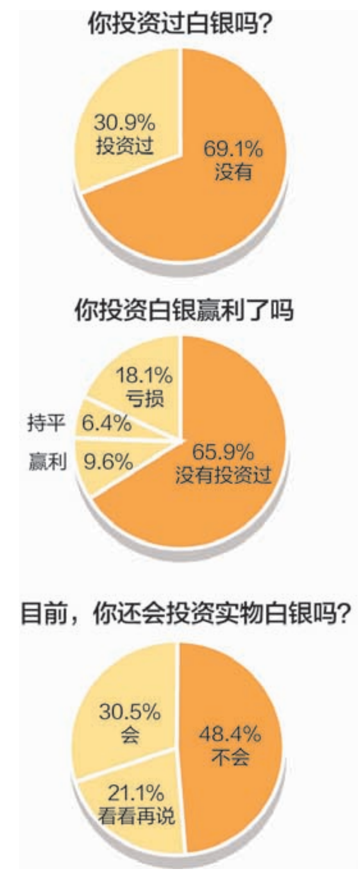
法律制定得再完美,如果没有有效的执行,也仅仅是一纸空文。在目前的法律体系下,笔者认为,当前对待食品安全问题,不应该是出台怎样的法律,而应该是在现有的法律体系下进行有效的执行,对已经出现的食品安全问题依法进行处置,震慑那些想对食品安全有所损害的人们。只有这样,制定出来的各项法规才会发挥其应有的作用,至于那些地方官员,如果监管不力,我国这方面的法律也有详细的处罚办法,何必要用政绩考核呢?直接交给法院法办即可,法律的处罚要比政绩考核更有威慑力。

让司法的归司法,让行政的归行政,也许这才是解决问题的那把钥匙。

一周调查

中国平安 PING AN 保险·银行·投资

本栏目由中国平安
"中国人财富商数指数调研"
特别呈现



更多调查请登录经济观察网、凤凰网
www.eeo.com.cn
www.ifeng.com

编读往来

陈周锡:
《中小企业危情报告》
刊于5月16日头版

国家的资源、银行贷款都向央企这些蛀虫集中,中小企业、民营企业只有等死!

——新浪江苏扬州网友失落中国

营商环境急速恶化,银根紧缩融资难,政府税负高,人民币升值利润被压缩。悲哀啊,几十年前公私合营等改造活动使民营企业被剪除,现在刚活过来20年左右的时间,如今又奄奄一息。

——新浪微博网友王金彪－干嘛不实名

叶静宇:
《无锡地铁急刹 地下大掘进或减速》
刊于5月16日09版

无锡的规划随意性太强,一方面地铁大跃进,不少地方基本没有居民居住;另一方面在繁华中心城区断绝主要干道交通,建设什么所谓"清名桥历史文化街区"的步行街,让所有车辆绕道行驶,当地居民怨声载道。

——凤凰网江苏省无锡市网友 wxhzk

仇子明:
《两 IPO 斩获 6000 万 最牛行长夫人暴富清单》
刊于5月16日17版

PE都争着IPO,相信这里不止一个安月芬,而是有上千个安月芬。而股民的悲哀也是注定了的。

——新浪福建厦门网友成长优先

这是中国式暴富的方式之一,看来西方国家又多了一家移民的候选人、中国以后又会多一个海外华侨。这些年,房地产市场和股票IPO市场成为某些有权人合法暴富的工具。

——搜狐网友朱国小

普通投资人为什么不能炒股,为什么就好像躲瘟疫一样离股市越远越好?因为在中国,这样的最牛行长夫人还不知道有多少!这个判断也符合蟑螂法则:你看到了一只蟑螂,但看不见的至少有500只。

——新浪微博网友咖啡豆 memo

万晓晓:
《华菱钢铁巨亏之谜:并购 FMG 并未带来实质收获》
刊于5月16日25版

这样的游戏竟然都是合法合规的,他们到底在玩谁?法律法规又在保护谁?制约谁?

——新浪广东深圳网友十年一刻

公民社会"设计"考

■ 曹辛 / 文

5 月 16 日,《求是》杂志发表了中央政法委秘书长周本顺的《走中国特色社会管理创新之路》一文。该文强调:社会管理创新要防止"落入某些西方国家为我们设计的所谓'公民社会'的陷阱",接着提出了创新之路的核心:由党委和政府提供社会管理与公共服务,而不是交给社会组织去办;加强对社会组织的规范、引导,将其纳入党委和政府主导的社会管理体系。这些观点引起了许多讨论,其中不乏令人不解之处。

"公民社会"是西方为我们设计的陷阱?

目前舆论反应最大的,就是公民社会是西方为中国设计的"陷阱"这个观点。事实上,近代"公民社会"的概念是黑格尔和马克思"设计"的,并为后来的各国共产党人所发展和实践。

黑格尔采用"政治国家—市民社会"的两分法,他认为公民社会相对独立于政治国家,主要是由商品经济社会中直接从生产和生活交往中发展起来的社会组织所构成的,是不能与政治国家相混淆、不能为政治国家所淹没的非政治的社会自主领域。(《法哲学原理》)

马克思则把公民社会主要理解为私人利益关系领域,它"包括各个个人在生产力发展的一定阶段上的一切物质交往","始终标志着直接从生产和交往中发展起来的社会组织"。(《德意志意识形态》)

在 1930 年代,意大利共产党创始人葛兰西在《狱中札记》提出了"文化领导权"的思想,开创了从社会文化意义上研究公民社会的理论传统,启动了公民社会观念的当代转向。今天把社会分为政府系统、市场系统和这两者之外所有民间组织和民间关系总和的"公民社会",即来源于此。

在实践上,二战后实行自治社会主义的南斯拉夫共产党,也一直在国内进行"公民社会"的实践。

我们能说,公民社会是"某些西方国家"为中国"设计的陷阱"吗?

我们还能回到计划经济时代吗?

按照这篇文章的观点,中国社会管理的"创新之路"就是主要由党和政府提供社会管理和公共服务,党和政府基本包办一切。这实际上不是"创新",因为在计划经济时代,就是这样做的。

经济基础决定上层建筑,在计划经济时代,每个人都被束缚在一个固定的单位,常常几十年不挪动,这样自然容易包办,而现在是市场经济,一切市场要素都是流动的,几亿人口在全国流动。政府能够包办一切吗?怎么包办呢?

更麻烦的地方在于,当前中国社会矛盾尖锐,很大程度上是基层政府与民争利造成的。恰恰是部分基层政府不顾大局的行为,使得下层群众合法权益乃至人身安全受到严重侵害,造成严重危害稳定的事件频频发生,能指望这些基层政府会去包办社会管理和公共服务吗?

看来,公民社会在今天还真有其存在的客观必要。

谁的意见才权威?

最近另外两位党的高级干部对这一问题的论述则更为开明。

5 月 8 日,南方网发表中共中央编译局副局长俞可平的讲话。他强调:全社会要改变对公民社会的认识,转变对公民社会的态度,特别是各级党政官员应当对公民社会的战略意义有深刻的认识,从而采取积极鼓励和合作支持的态度。

5 月 1 日,也是在《求是》杂志,中央政法委书记周永康发表文章强调:"要树立多方参与、共同治理的理念。现代社会管理既是政府向社会提供公共服务并依法对有关社会事务进行规范和调节的过程,也是社会自我服务并依据法律和道德进行自我规范和调节的过程。在社会管理中,一方面要不断提高政府的社会管理能力和成效,另一方面要不断增强社会自我管理能力。"

在这里,周永康强调的重点是两者兼顾,没有偏颇。

有必要随"某些西方国家"而起舞吗?

在周秘书长的文章里,特别引人关注的就是"陷阱"说。这使我想起前苏联国内一个规律性的现象,这就是:每当西方用非战争方式,以非政府组织为主角,在例如人权、反斯大林宣传等方面对苏联进行渗透和破坏时,苏共中央的本能反应就是收紧国内,停止一切使自己国家变得更加美好的变革,整个国际、国内政策向左转。其结果是,自己坐实了西方的宣传,放弃了推动自己国家和社会进步的一切努力和尝试。在中国,这一现象自奥运以来,已出现经常性的苗头。

我们为什么要随"某些西方国家"而起舞呢?世界上只要存在国家,就存在国家间的斗争,在非暴力已经成为国家间斗争的主要方式,非政府组织变成斗争日常角色的今天,这样岂不是处处被动?

中国 GDP 总量已经排名世界第二,应该有自信走自己的路。

(作者为新闻工作者、外交部中国亚非发展交流协会理事)

中国公司在海外找油与保障能源安全无关

■ 余似禾 / 文

中石油董事长蒋洁敏又煽情了。本月 18 日,他宣布了一个去年已经公开过的旧闻:公司到 2015 年实现海外作业产量 2 亿吨油气当量,与公司在国内的产量相当。消息引起媒体骚动,不知情的人又会高兴得睡不着觉。

2007 年,蒋董领导的中石油宣布发现了 40 年以来中国最大的油田——冀东南堡油田,储量 10.2 亿吨。蒋董当时表示,在随后的五年内将投入 400 亿元对油田进行开发,并计划在 2012 年前建成 1000 万吨级的大油田。为此,温家宝总理放弃当年五一假日的休息,前往祝贺,并说,听到这个消息,他兴奋得睡不着觉。

从此,中石油对冀东南堡讳莫如深,直到去年五月,公司董事会助理秘书蒋立新对媒体表示,中石油发现冀东地区的情况比预想的要复杂,储量没有起先宣布的那么大。据说,目前油田的年产量也只有百万吨。

可是,中石油南堡发现消息发布当日,中石油香港股价暴涨约 14%,收市报 10.16 港元。蒋洁敏 18 号的言论也使投资者信心大增,公司在纽约上市的股票上涨 1.7%,报 137.14 美元。在香港,中石油当日股票升 0.1%,报 10.58 港元。

"海外扩张"与发现"大"油田的思路是一样的。国内外舆论一直认为,中国公司在海外扩张,获取石油资产是为了满足日益上升的国内需求,从长远看是为了保障能源安全。这是个误解。他们的海外产量和储量对投资者的意义大于对消费者的意义。

虽然国家希望通过国际能源合作保障供应安全,但中国能源公司在海外的并购和投资,增加储量和产量是商业利益驱使的投资行为,与国家能源安全至少目前没有多大关系。这样做的结果使世界增加了石油供应,或是为了实现这些公司扩张世界版图,使之成为有竞争力的国际能源公司的战略目标。

这些公司有"三大"和"三小"。三大为:中石油,中石化和中海油。三小为:中化,中信资源和振华石油。

中国国家石油公司在海外业绩不凡。仅去年,他们在全球的并购投资达到近 300 亿美元,其中 50% 以上投在了拉美项目上,年份额油达到 6000 万吨,是国内原油产量的 30%。

没有迹象表明政府给他们下达指标,要求必须有多少份额油运回国内消费。现任中石化董事长傅成玉曾明确表示,作为上市公司,如果国家需要石油,而国内产量不能满足,公司完全可以从国际市场采购。至于份额油卖到哪里,卖给谁,完全是商业行为。因此可以认为,蒋洁敏所说的海外 2 亿吨油当量不一定必须销往国内消费。

保障国内能源供应的渠道很多,把份额油运回国内消费听起来很爱国,其实有悖石油贸易规律。公司把份额油在国际或当地市场销售获利的同时,可以根据国内炼厂开工状况以及国内需求适时适量进口以满足国内消费,岂不是一举两得。

中国石油公司在世界 31 国家有上游投资,但有权益油的国家只有 20 个。目前三大油的海外产量主要集中在苏丹,哈萨克斯坦,委内瑞拉和安哥拉。

中石油在南美的份额油大多在当地销售,主要是因为运输距离长,成本高,以及南美的重油不适合国内炼厂炼制。中石油已考虑在广东揭阳和山东的威海建炼厂专门炼制委内瑞拉重油。

在中国今年一季度进口的 6342 万吨原油中有 360 万吨来自苏丹,大多在中石油的广西钦州炼厂炼制,290 万吨来自哈萨克斯坦,800 万吨来自安哥拉,以及 320 万吨来自委内瑞拉。苏丹和哈萨克斯坦的原油大多是权益油,而来自安哥拉和委内瑞拉的原油目前大多是政府或公司间的贸易量。

为了促进当地经济,或是从利益考虑,中石油在一些产油国如苏丹和委内瑞拉以及非洲的其他一些国家建立了炼油厂,炼制它们在当地生产的原油。

中石化官员 19 日也披露,公司今年海外权益油产量将达到 2300 万吨,占国内产量的 37%,比去年增长 25%,其中包括尼日利亚 430 万吨,安哥拉 210 万吨。到 2015 年,公司的海外产量要达到 4300 万吨,天然气量将达 30 亿 -50 亿立方米,国内外产量将各占一半。中海油也野心勃勃,计划到 2015 年在海外要建 5000 万吨的油气生产能力。

其实,三大油的海外产量增加是说给投资者听的,与保障国内供应没神马关系。

(作者为资深能源市场分析师)

| 视点 |



漫画 /Cagle.com

中情局长之于国防部长

■ 薛理泰/ 文

报载,美国总统奥巴马 5 月 19 日对中东问题发表演讲以后,隔天将到达中央情报局总部,感谢情报人员追踪到本·拉登的隐藏地。今年 4 月,奥巴马宣布任命中情局局长帕内塔接替盖茨,出任下一届国防部长,又任命驻阿富汗美军司令彼得雷乌斯为中情局局长。人们感到兴趣:怎么美国国防部长竟然由中情局长担任呢?而中情局局长的遗缺又由一位美军司令接替,怎么中情局与国防部的关系这么密切呢?

实际上,中情局局长接任国防部长,并不是罕见的事。现任国防部长盖茨本人曾经也是中情局局长。盖茨先后在中情局和白宫国家安全委员会任职长达 26 年。1991 年,老布什总统提名他担任中情局局长。1993 年,老布什总统任期结束,盖茨即卸去中情局局长职务。

至于最近两次美国国防部均由前任和现任中情局局长接掌,看来似乎有些突兀。其实,奥巴马宣布的这两项人事任命,突显了中情局与美国军方的密切关系,不足为怪。

首先,美国《国家安全法》规定,遵照"文官治军"的原则,美国国防部长一概由文官担任。总统作为武装部队总司令,发布军事命令后,由国防部长传达到各个司令部执行。国防部在执行总统命令之外,还负责各军种的指挥、控制,主持军队的作战训练,审核、制定各军种的预算,负责国防科技重大项目,负责后勤供应等。

当前美国安全利益遍及全球各地,又正在阿富汗、伊拉克从事两场旷日持久的战争,军事使命繁重。既然国防部长必须由文官担任,试问:在所有文官中间,论及谋略的运用以及在国际舞台上纵横捭阖的经验,还有谁比中情局局长更适合担任国防部长呢?

其次,如今世界已经进入了信息时代。随着年月的流逝,信息的数量及传递的模式,以几何级数在急剧增加。即使军事作战,也是信息技术出色者在战场上制胜对方。中情局及其他从事电子侦察、侦照的相关单位,如美国国家安全局、美国国家侦察局,先进设备遍布天、空、海、陆各个领域,捕捉电子信号及进行侦照的活动,犹如水银泻地,无孔不入。无论是为华府决策提供准确的情报,还是直接为美军行动提供参考依据,中情局起到的作用之巨大,是毋庸置疑的。

一言以蔽之,现代战争亦即信息时代的局部战争。如此,在信息时代从事一场战争,必然要高度仰仗海量信息的及时获取和准确判读了。论及这两条要求,在美国各个政府部门中,还有比中情局更为行家里手的吗?

在近年美国历次对外用兵的过程中,中情局同国防部是一体两面,你中有我,我中有你,保持着千丝万缕的联系,其作用在非军事部门中是无法比拟的。中情局长出任国防部长,则驾轻就熟,用过去官场上的话形容,即"以资熟手",比较贴切。

再次,奥巴马上任伊始,为了适应金融危机以后美国国力的相应变化,揭橥"巧实力"的口号,即今后不能一味逞强,要改弦易辙,即需要结合"硬实力"和"软实力",巧妙地予以运用。概言之,亦即美国在应付危机手段上,应该"与时俱进",多从谋略上着手。在体现美国国家意志上,要着眼于运用"软实力",把"软实力"的运用予以最大化。至于运用"软实力",则当务之急要立足于谋略了。

2010 年,始则日、中卷入钓鱼岛纷争,继则东盟与中国陷入南海主权的纷扰,终则美、韩在朝鲜西海举行军演,这一年中国周边波涛迭起,杀气陡升,令人困扰。华府仅是隔山打牛,借力使力而已,已经令北京倍感团团气浪扑面而来,还不知道层层浓雾背后存在何等风险。这就是运用"巧实力"所致。

美国在谋略运用上,看来也在与时俱进。《孙子兵法—谋攻篇》说:"不战而屈人之兵,善之善者也。上兵伐谋,其次伐交,其次伐兵,其下攻城;攻城之法为不得已。"对此,奥巴马似乎深得个中三昧。

若论谋略的运用,当以中情局居首,环顾美国政府各部门,无出其右者。如今奥巴马要有效运用"巧实力",自然不能忽略中情局的作用。既然今后美国在体现国家意志上,要巧妙地结合"硬实力"和"软实力",则自然以国防部和中情局实行"嫁接"为妥了。如此,以中情局局长出任国防部长,当然是顺理成章的事了。

最后,美国在反恐战争中获得的一条经验,就是在条件具备的情况下,直取敌之要害,亦即采取"斩首行动",往往可以在战役行动中达成战略目的。这次美军在远途突袭行动中,一举击毙本·拉登,就是一个明证。

美国军事战略与中国军事战略的区别之一在于:中国军队着眼于首先打击敌军的薄弱部分,而美军却总是选择敌军要害的关键节点进行袭击,以图一剑封喉,产生震撼性的效果。美国前国防部长拉姆斯菲尔德曾经强调,美军需要避免陷入大规模的地面战争,而应该在多数情况下,依靠海、空优势,组建小型、灵活的地面部队,打击敌方的关键要害,成为风向标,说明美军越来越重视远途突袭的战略思维。

今后美国对付全球恐怖组织,在非对称军事行动中,看来也将"以其人之道还治其人之身"。具体说来,亦即打破常规思维,以突袭为手段,直取敌方要害,达到"一剑封喉"的目的。

谈到远途突袭,必须立足于精准的情报获取手段以及毋远勿届的突袭能力。美国确认本拉登的居所,即仰仗于中情局获取的情报以及判读。在美军突袭本拉登住所时,进行实时、不间断的指挥的,主要就是中情局局长帕内塔及美军特种作战司令部指挥官两人。由此可见,美军在"斩首行动"中,对于中情局的依赖有多大了。

综上所述,可以认为,在华府决策层心目中,中情局局长帕内塔确实可能是下一任国防部长的不二人选。奥巴马决定由中情局局长出任国防部长,不足讶异,可以说他的任命既是适应了现实斗争的需要,又体现出时代的特点。

(作者为斯坦福大学国际安全和合作中心研究员。)

| 网评精选 |

背景:不仅三聚氰胺奶粉 22 家涉案企业出资标准成谜,连赔偿基金两年来的赔偿情况、管理运作方式、现金余额都已成"国家机密"。

作者:鲁宁

《三聚氰胺赔偿基金怎成"国家机密"》

——"新丑闻"已被揭露,政府相关部门不应该再行"掩耳盗铃"自欺欺人。真金何惧火炼——心里无鬼何必支支吾吾打太极?……这是一道检验政府是否真正执政为民的严肃考试题,请政府相关部门拿出勇气如实作答。

背景: 就近期一些地方因征地拆迁引发恶性事件,国土资源部日前下发紧急通知,要求各地严格规范征地拆迁管理,坚决防范查处强征强拆行为。

作者:杨涛

《国土部缘何再发金牌禁"强拆"》

——这一轮的疯狂强拆,再次昭示我们,出台一部集体土地征地拆迁的法律的必要性。我们的农民正被一些地方政府疯狂地强拆,忍受着土地和房屋逐步丧失的煎熬。如果不及时出台关于集体土地上征地拆迁的法律、法规,那不但形成城市居民与农民居民在征地拆迁上的权利不平等,更会让许多农民进一步返贫,流离失所,社会公平与社会稳定无法得到保障。

背景:针对故宫失窃案、"锦旗错字"、建福宫"私人会所"这"三重门",故宫做出正面回应,终于表示了迟到的"道歉"。

作者:高初建

《故宫"三重门"折射了何种"乱象"》

——故宫的建福宫为什么那么与众不同?难道"专享"的念头在某些中国人心里就那么根深蒂固?封建的残余就那么阴魂不散?"革命尚未成功,同志仍需努力"这句话,在辛亥革命百年之际听起来还是振聋发聩。

背景:失窃、错字、会所三门迭曝后,故宫又现"开除门"。消息说,故宫宫廷公司开除员工,更换保安,统管手机,拒绝采访,有人称这是在为建福宫开会所被曝光而除"内鬼"。

作者:刘洪波

《"大内"的剩余价值》

——故宫,现在已不是"大内",但仍有"大内"的剩余价值。这种剩余价值,不只包括此地若开会所必是"顶级",不只包括宫廷公司、院内政治所传递的"大内"气,还包括在丑闻中显影的将管理混乱、失责失察变造为下属作乱的政治逻辑的秘密。

背景:背景:5 月 17 日,著名音乐人高晓松因醉酒驾驶导致车祸,被北京市东城区法院一审判处拘役 6 个月,并处罚金 4000 元人民币。此前,他已经因为醉驾而被北京警方依法吊销了驾驶证并规定 5 年内不得再申领中国驾照。

作者:陈杰人

《高晓松案应推动刑讼更文明、理性、规范》

——醉驾行为如果没有发生实际损害后果,本身就是一个"情节显著轻微"的违法行为,如果以"情节显著轻微"作为不追究这类行为刑事责任的依据,那就会使刑法修正案(八)新设立的危险驾驶罪归于无形。

背景:连日来,环保部针对中国高速铁路建设中存在的环保问题,先后叫停了胶济客运专线和津秦客运专线。

作者:魏英杰

《中国高铁不仅欠环评一个说法》

——刘志军落马后,他任内主持的高铁项目还欠公众一个说法。这不仅包括环评问题,还涉及已建和在建高铁的总体安全性问题,更涉及中国高铁的未来走向。

背景:新加坡内阁资政李光耀于本月 14 日宣布与国务资政吴作栋一起离开内阁,正式退休。

作者:陶短房

《李光耀:蝙蝠的智慧》

——新加坡是弹丸小国,但战略位置重要,正所谓"韩地虽轻,得韩者重",通过合纵连横,让区内各派势力相互牵制,保持"恐怖平衡",才能最大程度发挥新加坡独特的"地缘中心"地位,几十年来,李光耀在台海两岸、中美之间长袖善舞,纵横捭阖,看似变化多端,实则是一以贯之的"借力打力"逻辑。

更多精彩请登录经济观察网评论频道
www.eeo.com.cn

社保基金100亿元入股人保 这为人保集团上市扫清了体制障碍 20



编辑:郭宏超 e-mail:guohongchao@eeo.com.cn | 美编:刘敏

一季度上市银行成长排名 18 谁是最具成长性的商业银行?

专题:券业式微 22 在金融业同台竞争下,证券业正在"边缘化"

攀钢钒钛变脸套牢机构 23 股价大跌让鞍钢集团躲开两百亿支付对价

唱多声音渐强 A股六月拐点?

■ 本报记者 赵娟 北京报道

欲涨还跌,欲跌不跌。

上证指数连续12个交易日在2870点上下震荡,成交量持续低迷。其实,这是从2009年四季度以来,整个A股市场漫长"牛皮市"的写照。

今年年初貌似稍有起色的A股市场,随着一季度低估值修复、业绩超预期的做多热情逐渐褪去,再度进入"纠结期"。4月份通胀上行、经济减速的宏观数据让整个市场氛围变得愈加谨慎。而权重股低估值的支撑使得市场又没有继续向下。

根据一家基金公司的测算,目前全市场股票型基金的仓位约在83%左右,基金并未大幅变动仓位。但是,一些乐观的基金经理也在寻找积极的信号,他们中有人认为,五、六月份的CPI和工业增加值等宏观数据将决定三季度行情能否真正到来。

这种想法正在这个市场中汇聚成唱多的声音。5月中旬以来,外资以高盛、里昂证券为代表,内资以银河证券为代表,一波唱多的声音开始出现,他们大致认为,目前A股正在筑底阶段,下半年行情可期。

多头开唱

5月17日,银河证券首席策略分析师孙建波的一篇名为《莫为浮云遮望眼》的A股策略报告引起许多投资人的关注,该报告的副标题为"犹豫中建仓、下探中加仓,绝地抢反弹",在A股缩量震荡之际明确唱多。

孙建波在报告中指出,最近A股市场的压力主要来自五个方面:经济数据初显疲态、物价指数居高不下、紧缩政策仍在持续、整体流动性或趋紧、国际大宗商品加剧调整。但他却认为,从中国发展转折、投资乃至宏观调控周期来看,当前股市的底部过度期都趋于结束,中期视角应积极转折,三季报公布后股市才会见底,A股趋势震荡向上,可逢低买入。

> 在经济和通胀的关系理顺后,股市将从纠结走出新的方向

无独有偶,5月16日,里昂证券中国A股市场研究部主管严贤铭预测,至年底前,沪深300指数可以看高到4200点,对应的沪综指为3800点。尽管里昂证券经济研究部主管斐思伟预测2012年中国的通胀仍会在高位,但他认为市场最终会适应通胀。

随后,高盛资产管理公司董事长奥尼尔公开表示,中国通胀水平可能即将见顶回落,中国股市或将在今年下半年迎来"狂欢",建议投资者克服悲观情绪。

虽然各家机构对通胀的看法并不一致,但是对A股市场下半年的结论性预测却是殊途同归。

除了机构预测的乐观,社保基金资金近期入市抄底也给了市场另外一种鼓舞。市场有消息称,5月上旬,全国社保基金理事会向去年年底新增的8家基金管理人划拨了总计100亿元的资金,其中60亿元为权益投资额度,40亿元为债券投资额度,且均已到账。

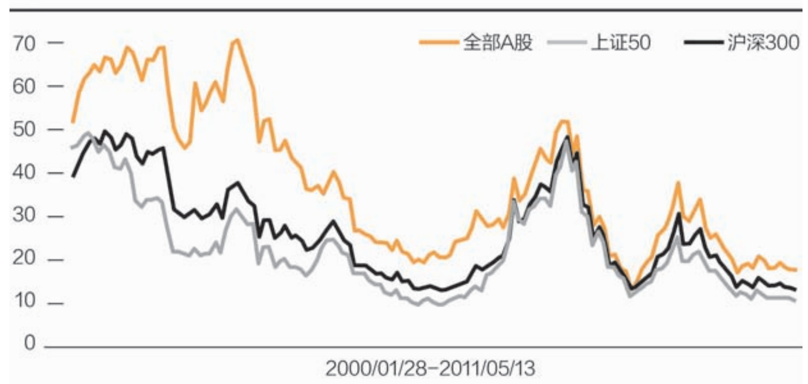
防御季

5月17日、18日,A股股指在煤炭、银行等板块带领下小幅反弹,但大盘成交量明显萎缩,这让市场中一些人很难看到乐观的前景。

中金公司的一位策略分析师认为,下跌后的反弹很正常,如果看多的理由主要是估值低,这不足以支撑反转,中国股市的低估值是结构型的且已经持续了很久,现在的经济基本面依然没有看到变化。"就像一盘赌局,哪怕只有50%的赢面你会下注吗?"

作为市场中左右形势的基金们的行为可能更值得关注。至少,从现在的情形来看,A股市场下半年转好还像羚羊挂角,未着痕迹。

估值水平处于低位待修复



资料来源:中国银河证券研究部

尽管对基金仓位的测算不尽相同,但是密切关注此变化的基金业内人士告诉本报,这个阶段基金仓位变化并不大。行业股票型基金仓位数据为83%,纵向比也属于相对偏低阶段,机构的操作依然以防御为主。

上海一位知名私募经理目前已将仓位降低,仅在一些重组个股上进行短线操作。北京更有一位私募基金经理近期几乎空仓休息,因为在他看来,市场的所谓热点实在散乱,个股走强的随机性很大,持续时间又很短,实在没有热点。

现在,市场变化的核心因素都集中在对通胀的关注上,通胀依然是悬在A股头上的利剑。鹏华基金研究部总经理冀洪涛是谨慎一方的代表,他认为,目前并没有证据可证明新的涨价因素会消失,今年通胀可能会出现前高后不低、甚至前高后高的情况,调控的力度也会加大,或将对资本市场带来更多超预期的冲击,二季度其策略是重点关注消费板块及被错杀的中小板个股,谨慎对待制造业。

在经济出现减速的大背景下,中金公司、华泰证券等券商二季度的策略均是低估值的银行以及食品饮料等推荐防御性品种。

基于这样背景下的,下半年A股市场唱多的预期,可能需要更多的说服力。

若通胀可控后

北京一位基金经理讲了另外一套自己对未来乐观的逻辑,他认为,关注通胀预期更应分析其内因,至于加息等政策仅仅是因变量的反应,不应成为影响投资判断的依据。"如果对中国经济不悲观,向中西部的产业转移和单位产出的提高最终能够对冲通胀,以一年为周期可看好A股,通胀见顶后政策逐渐理性,目前只是等待时间的验证。"

国泰君安首席经济学家李迅雷的观点是,CPI将于6月份创新高,其涨势已经是强弩之末,中国经济将显现疲态,今后三个季度的GDP增速将拾级而下,全年GDP增速从9%下调至8.8%,因此决策当局将不得不重新审视现行的经济政策。

许多基金经理目前十分关注库存指标,由于通胀预期下的囤货行为,在剔除了金融、石油石化、电力行业后,A股上市公司整体存货一季度同比增长37.11%,从占总资产比例来看,已创历史新高,二季度面临去库存。他们认为这部分可以解释一季度经济依然活跃而二季度经济增速下滑的现象。

▶下转23版



2011年一季度上市银行成长排名

谁是最具成长性的商业银行？

■ 程志云/文

就在5月1日之前，所有的上市银行纷纷发布了其2011年第一季度的报表。根据这些新鲜出炉的数据，我们发现上市银行一季度净利润增速高达33%，这显然高于A股整体25%的净利润增速水平。根据中信证券的预期，即便基于谨慎的拨备预期，全行业2011年净利润有望同比增长20%。

根据中信证券报告显示，信贷紧缩大环境下，升息资产快速增长、息差扩大、手续费及佣金收入快速增长以及费用节约等四大因素是今年以来上市银行快速增长的主要动因。

尽管整体表现出高成长的态势，但业务品种单一、同质化竞争激烈以及新监管指标可能带来的资金缺口也随时困扰着这些上市银行。

加息谁最受益？

一季度数据显示，上市银行利润要大大高于A股平均增速，其净利润同比增速达到33%。其中大银行、股份制银行和城商行业绩同比增速分别为31%、42%和33%，股份制银行业绩增长更为强劲。

> 随着信贷紧缩，各家银行都加大了存款资源争夺的力度，负债成本也相应提高了

上市银行业绩快速增长，规模增长依然是重要原因，尤其是升息资产的增长快于信贷。一季度信贷较年初增长了4.5%，生息资产较年初增长了6.5%。

其次是息差扩大，根据中信证券统计，整个行业净息差环比扩大6BP至2.51%。与此同时，上市银行手续费和中间业务收入的增长（整体手续费和非息收入均同比增长了41%）以及费用的缩减（行业平均费用收入比较年初下降了5.28%）也是利润快速增长的重要原因。

实际上，由于今年以来信贷规模受到监管层的严格控制，商业银行加大了存款资源争夺以及银行被动加大信贷类资产投放，导致银行盈利增长贡献因素出现分化。

例如，虽然整个行业都受益于净利息收入的增长，但是招行、中信、深发展、建行和农行等银行更加受益于加息，息差环比提升10~20BP，他们的利润增长主要依靠扩大息差提升净利息收入。

而兴业银行、北京银行、南京银行和宁波银行则主要依靠做大生息资产规模提升净利息收入。

此外，手续费和中间业务收入强劲增长也给农业银行、招商银行、兴业银行、浦发银行、华夏银行、北京银行和南京银行带来了更加均衡的收入结构。

通过上市银行数据可以看到的是，在货币政策紧缩、信贷额度受限情况下，各家银行都增加了同业资产配置，发行了大量理财产品，加大中小企业信贷投放，贷款开始短期化，资产收益率显著提高。

受到紧缩的货币政策的影响，上市银行一季度贷款增速只有4%左右，上市银行倾向于提升贷款上浮比例，因而加大中小企业信贷支持力度，同时压缩了平台贷款和个人住房按揭贷款余额。

考虑收益与风险的平衡，银行更倾向于投放短期贷款。截至3月末，短期贷款（不含贴现）占新增贷款比重由33%上升至55%，上市银行一季度短期贷款较年初平均增长7%，高于全部贷款增速200BP。而新增个人中长期贷款的占比自2010年下半年以来一直维持15%左右的低位。

在贷款大为挣钱的一季度，中间业务收入也已经成为上市银行利润增速的引擎。

2011年一季度，上市银行共实现中间业务净收入1060亿，同比增长41.36%，同期净利息收入增速为30%。大型银行、股份制银行和城商行的中间业务净收入增速分别为38.81%、57.75%和66.06%。较前一个季度环比增长39.25%，同样是中小银行环比增长更为迅速。

成本控制优劣

尽管紧缩政策带来贷款的重新定价，但实际上存款也在重新定价中。随着信贷紧缩，各家银行都加大了存款资源争夺的力度，负债成本也相应提高了。

受到存贷比监管，3月份整个银行业再次上演存款大战。其中仅3月份全行业的存款增长了2.7万亿，占一季度新增量的67%。

目前看来，个人存款增长更为稳定，占比由年初的42.23%升至一季度末的44.09%，单位存款月度间波动较大，整体增长缓慢，占比由年初的34.04%升至一季度末的34.71%。同时企业存款中，活期化也比较明显，活期存款占比较年初提升1.42%，而同期定期存款占比仅提升0.77%。

在此背景下，一季度负债成本环比提升了39BP至2.04%，其中深发展、兴业、宁波银行增幅较大。

中信证券根据一季报数据判断，一季度部分股份制银行可能吸收了部分协议存款，较年初增幅约为20%左右，存款成本的上升将体现在后期报表中。

除此以外，今年以来，大规模发行理财产品的一个重要目的同样在于吸收存款。由于贷存比的考核日益严格，理财产品的期限呈现短期化趋势，与一般存款能够在短期内相互转换。

数据显示，一个月以内的理财产品占比由2008年初的8%升至如今的37%，6个月内的占比由56%升至84%。

除了存款成本的重新定价之外，一季度上市银行的费用控制不错。

一季度上市银行费用同比增长22%，相对于30%的营业收入增长，费用收入同比下降1.18%至28.27%。

这其中大型银行、股份制银行和城商行费用增长分别为22%、25%和24%，差异并不大。

细分来看，费用收入同比下降超过行业平均的主要分为两类银行。其一是已公布再融资计划二季度或实质启动的公司，例如民生、中信、华夏、北京、农行。二是资本充足率下降较快或本身不足，存在融资缺口的公司，包括工行、招行和深发展。这些银行在削减开支，以达到更好的内生性补充目的。

新监管要求

实际上，影响商业银行利润的除了货币政策周期之外，一个重要因素是来自监管层的政策。

就在4月中旬，银监会发布《中国银行业实施新监管标准指导意见》，确立了我国银行业实施新监管标准的政策框架。

新标准实施后，正常条件下系统性银行和非系统性银行的资本充足率分别不低于11.5%和10.5%，若出现系统性信贷过快增长，需计提逆周期超额资本。

新的规则还要求银行业金融机构改进贷款损失准备监管，贷款拨备率不低于2.5%，拨备覆盖率不低于150%，并根据经济周期、贷款质量和盈利情况，对贷款损失准备监管要求进行动态化和差异化调整，进一步缓解银行体系的亲周期性。反映风险覆盖的贷款拨备率（拨贷比）和拨备覆盖率指标分别设定为2.5%和150%。

系统重要性银行和非系统重要性银行分别在2013年底和2016年前达到新监管标准的要求。

2010年末，我国银行业金融机构资本充足率12.2%，多数银行达到监管要求。不过一季度末，大型银行和中小型银行平均资本充足率分别为12%和11.7%，较年初下降0.3%和0.6%。根据中信证券推测，银行在一季度加计了平台贷款的风险资产是导致充足率下降主要原因。

由于银行大都通过或正在通过再融资补充核心资本，因此，大部分银行资本充足率水平仍然在监管水平线以上。

如果按核心资本充足率9.5%和资本充足率11.5%测算，上市银行2011年资本缺口为817亿和353亿，其中农行、交行、招行、浦发和深发展存在融资缺口。

中信证券报告显示，在贷款增速为15%的假设下，预计大型银行和中小型银行以资本充足率12.5%和12%为经营起点，再融资周期分别为2.2年和2年。

此外，根据一季报，拨贷比接近或已经达标的银行分别为工行、建行、农行和华夏银行，仅考虑拨贷比因素，预计未来这四家银行的信用成本上升压力不大。一季度末大型银行和中小型银行拨贷比分别为2.54%和1.84%，中小银行拨贷比差异较大。

从另一个角度上讲，尽管贷款规模增长较快，但上市银行一季度仍然实现了不良余额和不良率的双下降。

其中，上市银行平均不良率低于1%，为历史最高水平，仅有5家银行出现了不良余额的小幅增加。

市场最为关注的地方政府融资平台贷款，在2010年末大部分上市银行的地方融资平台贷款余额已经下降约10%~20%，中信证券预计，随着银行的加大清理和限制新增以及平台贷款转入一般性公司贷款，一季度末地方融资平台贷款的规模将继续下降10%~20%。

一季度银行业资本充足率排名

排名	名称	2010 资本充足率	2011Q1 资本充足率	1Q 核心资本充足率	资本补充计划
1	南京	14.63%	13.26%	12.44%	
2	宁波	16.20%	15.22%	11.93%	
3	建行	12.68%	12.45%	10.33%	
4	中行	12.58%	12.38%	9.96%	
5	工行	12.27%	11.77%	9.66%	
6	农行	11.59%	11.40%	9.61%	拟发行500亿元次级债券
7	交行	12.36%	12.05%	9.24%	
8	浦发	12.02%	11.68%	9.09%	150亿次级债
9	兴业	11.22%	10.71%	8.42%	
10	中信	11.31%	11.05%	8.21%	拟10配2.2股,发行85.87亿股已获银监会批准
11	光大	11.02%	10.73%	8.00%	
12	招行	11.47%	10.91%	7.66%	
13	深发展	10.19%	10.13%	7.14%	定增208亿
14	北京	12.62%			定增118亿
15	华夏	10.58%			拟发行不超过120亿股H股已获银监会批准
16	民生	10.44%			200亿元人民币可转债,并拟发行总量不超过16.5亿股H 股

一季度银行净利润排名

排名	名称	2008	2009	2010	2011Q1
1	宁波	40.03%	9.44%	59.32%	63.63%
2	深发展	–76.82%	719.04%	24.91%	52.22%
3	中信	60.68%	7.51%	50.20%	50.86%
4	招行	38.27%	–13.48%	41.32%	49.09%
5	浦发	127.61%	5.60%	45.10%	47.56%
6	民生	24.46%	53.51%	45.25%	45.47%
7	农行	17.56%	26.26%	45.98%	36.43%
8	建行	34.10%	15.29%	26.31%	34.19%
9	南京	60.10%	6.02%	49.70%	33.60%
10	华夏	46.15%	22.45%	59.29%	30.70%
11	工行	36.32%	16.10%	28.43%	29.46%
12	兴业	32.60%	16.66%	39.44%	28.00%
13	中行	13.00%	27.20%	29.20%	27.75%
14	交行	38.56%	5.81%	29.82%	27.07%
15	光大	45.19%	4.47%	67.35%	26.86%
16	北京	61.79%	4.00%	20.75%	20.45%
总计		31.05%	17.42%	33.48%	33.23%

一、评级说明

以上市银行年报数据库中的净利润、资本充足率以及不良贷款率等指标为基础，计算出商业银行盈利能力、资本水平以及风险隐患。

公司排名选取16家上市银行，共5家大型银行，8家股份制银行，3家城市商业银行2010年–2011年一季度数据进行排名。

二、指标说明：

资本充足率：资本总额与加权风险资产总额的比例。资本充足率反映商业银行在存款人和债权人的资产遭到损失之前，该银行能以自有资本承担损失的程度。

贷存比：贷存比，即银行资产负债表中的贷款资产占存款负债的比例。

杠杆率：银行杠杆率的计算方式为一级资本除以总资产，包括表内和表外资产。

拨备覆盖率：是实际计提贷款损失准备对应计提贷款损失准备的比率。银行贷款可能发生的呆、坏账准备金的使用比率。不良贷款拨备覆盖率是衡量商业银行贷款损失准备金计提是否充足的一个重要指标。

不良贷款率：指金融机构不良贷款占总贷款余额的比重。

免责声明：本文所载全部内容是本报根据中信证券、东方证券研究报告资料遴选、分析后形成，只提供给读者做参考之用，并不构成对读者的投资建议。本报认为本文所载内容及观点客观公正，但不担保其内容的准确性或完整性。由于本文所载相关排名因选取的权重不同会有不同的结果，读者不应单纯依靠本文而取代个人的独立判断。对于因使用、引用、参考本文内容而导致的投资损失、风险及纠纷，本报不负任何责任。特此声明！

上市银行拨贷比排名(单位：百万)

排名	名称	2011Q1 贷款拨备	2011Q1 贷款总额	拨贷比	静态测算需多计提	大型银行 2013年达标每年需多计提	中小型银行 2017年达标每年需多计提	2010年净利润	相当于2010年净利润
1	农行	181,049	5,218,155	3.5%				94,907	0.00%
2	华夏	14,397	550,239	2.6%			–	5,990	0.00%
3	工行	174,479	7,063,352	2.5%	2,105	1,052		166,025	0.63%
4	建行	147,702	5,910,096	2.5%	51	25		135,031	0.02%
5	光大	18,930	825,037	2.3%	1,696		283	12,794	2.21%
6	中行	129,263	5,958,455	2.2%	19,699	9,849		109,691	8.98%
7	南京	2,026	90,159	2.2%	228		38	2,318	1.64%
8	招行	31,050	1,505,761	2.1%	6,594		1,099	25,769	4.27%
9	民生	21,457	1,088,109	2.0%	5,746		958	17,688	5.41%
10	北京	7,319	357,467	2.0%	1,617		270	6,806	3.96%
11	浦发	22,712	1,187,940	1.9%	6,987		1,164	19,179	6.07%
12	交行	39,428	2,334,715	1.7%	18,940		3,157	39,172	8.06%
13	深发展	6,790	422,486	1.6%	3,772		629	6,283	10.01%
14	中信	19,852	1,297,860	1.5%	12,594		2,099	21,779	9.64%
15	宁波	1,461	107,340	1.4%	1,222		204	2,322	8.77%
16	兴业	12,127	892,478	1.4%	10,185		1,697	18,520	9.17%

融资平台贷款对银行资本的冲击排名（按最新投资者见面会公布的融资平台数据测算）

排名	名称	融资平台余额（百万）	全覆盖	基本覆盖	半覆盖	无覆盖	核心充足率下降幅度	资本充足率下降幅度
1	中信	118,429	56%	24%	9%	11%	–0.33%	–0.40%
2	中行	380,020	56%	15%	9%	20%	–0.34%	–0.40%
3	工行	515,104	56%	7%	27%	10%	–0.73%	–0.48%
4	北京	15,891	56%	24%	9%	11%	–0.50%	–0.60%
5	农行	390,038	56%	24%	9%	11%	–0.68%	–0.66%
6	兴业	174,769	70%	10%	9%	11%	–0.51%	–0.71%
7	华夏	45,685	71%	21%	5%	3%	–0.67%	–0.72%
8	民生	201,540	56%	24%	9%	11%	–0.56%	–0.72%
9	光大	90,050	56%	24%	9%	11%	–0.60%	–0.76%
10	深发展	58,973	56%	24%	9%	11%	–0.76%	–0.84%
11	招行	135,400	56%	24%	9%	11%	–0.62%	–0.87%
12	交行	177,425	57%	14%	19%	10%	–0.74%	–0.88%
13	建行	400,034	65%	3%	20%	12%	–0.65%	–0.81%
14	浦发	190,742	56%	24%	9%	11%	–0.93%	–1.09%

资料来源：公司财报，中信证券，东方证券 制表：经济观察报

易方达安心回报19日起发行 国内率先实施养老金优惠费率

公告显示，易方达安心回报债券型基金于本月19日起全国公开发行。该产品设计很有特色，以“力争战胜通货膨胀和三年期银行定期存款利率”为投资目标，定位于“养老投资工具”，将由明星债券基金经理、易方达固定收益部总经理钟鸣远担纲。

易方达安心回报在产品设计上出现两项国内领先。首先，这是国内率先在基金合同里明文定位于“为投资者提供养老投资工具”的公募基金产品。该产品在投资策略上将努力为投资者提供稳健持续的投资回报。

此外，由于产品以“提供养老投资工具”为立足点，因而在产品设计上特意设计了对“老百姓的养命钱”——养老金实施优惠费率。招募说明书显示，养老金购买易方达安心回报特定基金份额，认、申购费率均可享受优惠，这类“养老金”严格定义为“基本养老基金与依法成立的养老计划筹集的资金及其投资运营收益形成的补充养老基金，包括全国社会保障基金、可以投资基金的地方社会保障基金、企业年金单一计划以及集合计划”。这一优惠费率条款能够有效降低养老金尤其是中小型的企业年金和集合年金投资基金的成本门槛。

养老金投资公募基金产品享受费率优惠在国外屡见不鲜，以美国为例，在大力推进养老金投资共同基金的过程中，不少大型资产管理公司旗下基金专门设置了面向养老金客户的份额类别，对该类投资者实施费率优惠。在美国市场，养老基金已经成为共同基金最大的投资者。美国ICI报告显示，截至2009年底，美国共同基金市场规模约为11.1万亿美元，其中有4.1万亿的资金来自401(k)、403(b)、457及I-RA等退休计划，约占总规模的36%。另一方面，全美退休金市场规模达16万亿美元，其中4.1万亿、超过25%的资产由共同基金管理。

易方达基金
易方达安心回报债券基金
5月19日-6月17日公开发售
基金代码 A类110027、B类110028
详询 400 881 8088
基金投资有风险

绿灯 + 限速:银监会拟为中国版 CDS 立规

■ 本报记者 胡蓉萍 北京报道

本报独家从接近监管层人士处获悉,银监会近日就加强商业银行信用衍生产品交易业务风险管理的初步方案向相关机构征求意见。

初步方案对商业银行最关心的信用衍生品能否缓释风险做了规定,要求在业务开展初期,作为信用保护买方的商业银行,可就符合要求的信用衍生产品交易的风险缓释认定事宜向监管部门提出书面申请,在取得监管部门关于合格风险缓释的备案后,商业银行可以适用《商业银行信用风险缓释监管资本计量指引》有关要求,计量信用衍生产品交易的风险抵补作用。

银监会创新部相关人士 5 月 20 日对本报表示这仅是一个工作方案的征求意见,具体是否正式出通知以及最后的方案如何确定都存在变数,工作方案的制定是出于审慎监管的考虑,肯定和交易主体们会有不同的角度。

“非常欣慰,至少银监会开始承认 CRM 产品的存在,并在考虑如何规范商业银行做相关交易,对这个市场来说,是希望。”一家有 CRM 业务的机构高管表示。

就具体的初步方案,除了上述备受瞩目的缓释风险规定以外,本报集合银行业界多方观点发现,在信用事件范围、担保品的提供、估值方法、如何计提风险资本以及和境外实体开展交易时是否应该参照这一规定执行等问题上,均有不同意见。

担保品提供“一刀切”?

截至 2011 年 5 月 20 日,CRMA 交易仅 23 笔,名义本金合计仅为近 20 亿元;共有 6 家 CRMW 创设机构累计创设发行了 9 只 CRMW,名义本金合计仅近 8 亿元。

“我们自豪的同时,也非常遗憾。”银行间交易商协会秘书长时文朝在 5 月 13 日举行的中英信用衍生品研讨会上认为市场是有巨大需要的,但 CRM 推出来之后整个信用衍生产品从创设到交易都不活跃的重要原因是监管部门对风险的零容忍。

“但至少银监会对信用衍生品开绿灯了,这很关键。”建行金融市场部副总经理王勇表示,“只是要求限速。”

银监会正在征求意见的方案规定,对于在交易对手适当性评估或信用风险评估中评估结果较差的交易对手,以及对于非金融机构交易对手,商业银行作为信用保护买方时,应要求交易对手在交易有效期间内持续提交价值不少于名义本金额 50%的足额担保品。

> “非常欣慰,至少银监会开始承认 CRM 产品的存在,并在考虑如何规范商业银行做相关交易,对这个市场来说,是希望。”一家有 CRM 业务的机构高管表示。

“也就是说只要是非金融机构,都要求不少于名义本金 50%以上的担保品,但其实非金融机构中也有信用状况很好的企业,而且这个债务标的本身违约概率也可能比较低,在这种情况下,50%就显得偏高了”,王勇表示。

有时候,非金融机构交易者反而对行业风险更了解,银行对违约风险的判断倒是会趋同。“都用 50%以上有‘一刀切’之嫌,会限制非金融机构进入这个市场。如果大多数的非金融机构交易对手无法参与到这个市场,那么风险还是集中在银行体系内的,这将和银监会的风险控制初衷相悖。”银行间交易商协会相关人士表示。

上述方案还规定,商业银行创设发行或认购的凭证类信用违约互换产品,凭证创设机构应在交易有效期间内向凭证登记结算机构或凭证认购机构持续提交价值不少于名义本金额 50%的足额担保品。

“如果说上一条是认为非金融机构会比金融机构更有风险,因此要设置门槛限制参与交易,那这条就是认为金融机构其实也有风险,而且风险程度与非金融机构相同,事实上,会限制商业银行创设 CRMW,进而不利于尽力扩大评级较低发行体的直接融资活动。”上述银行金融市场部负责人表示。

银监会创新部相关人士则认为这个市场不活跃并不是担保品的问题,而是机构没有交易需求的问题:“现在没有担保品规定的时候市场不是也不活跃吗?”

于是又回到了国内的信用衍生品市场为什么不活跃的问题。

时文朝在上述研讨会上认为交易不活跃的一个重要原因就是 CRM 对信用风险转移和释放资本金的功能没有得到发挥,导致这个的因素又有难以获得不同监管部门的认同、由此带来的投资者队伍结构的单一等等。

“并不是我们银监会不承认这个产品,而是这个产品本身不符合国际惯例的,不符合国际惯例上的对于缓释风险的要求,CDS 涵盖的信用事件要多得多。”上述银监会相关人士表示。

国际上的 CDS 交易一般通过指定参考实体、债务类型和债务特征,把各种债务都纳入到信用保护的范围之内,而且对信用保护的债务类型也没有限制,任何债权均可作为信用保护的标的。中国版 CDS 则明确信用保护针对特定的具体债务,且标的债务类型仅限于债券和其他类似债务,使每笔交易合约都与具体债务对应。

上述银监会人士并称:“银监会是不是要出台规制也存在不确定的因素,而且我们现在也是在广泛征求意见,如果银行都认为担保品不需要规范,我们也会考虑市场的要求,不会强迫地出一些不合时宜的政策。”

信用事件包括债务重组?

作为信用衍生品的核心要素之一,信用事件如何定义至关重要。

《中国银行间市场金融衍生产品交易定义文件》(2009 年版)中,信用事件包括破产、支付违约、债务加速到期、债务违约和偿付变更。

银监会向各机构征求意见的初步方案则要求,作为信用保护买方的商业银行开展信用衍生产品交易时确定的信用事件范围至少应包括支付违约、破产以及债务重组。根据参考实体实际信用情况的不同,应积极纳入债务加速到期、债务违约、偿付变更等信用事件。

“银监会的要求是将债务重组也列入到了信用事件中,但其实这并不是很符合中国的情况,在中国,国企改制也叫重组,此重组则非彼重组”,交易商协会相关业务人士表示。

在已经做过 CRMA 和 CRMW 交易说明中,信用事件均只包括支付违约及破产,债务重组并没有被包括在内,例如汇丰银行(中国)2010 年 12 月 27 日发布的信用风险缓释凭证创设说明书,标的实体或标的债务发生如下事件中的一种或两种:标的实体破产和标的实体在标的债务项下发生支付违约,其中宽限期为 15 天,且起点金额为 1000 万人民币。该凭证标的实体为中石油,标的债务为中石油 2010 年度第三期中期票据。

某外资银行相关业务人士则认为将债务重组例入其中是符合国际惯例的:“可能由于信用违约事件只是包括破产以及再违约,并没有包括债务重组,所以信用保护有一些折扣。”

2011 年 4 月 25 日,汇丰银行(中国)发布公告称,由于业务需要,对其上述 CRMW 进行全额买回注销。

将债务重组列入其中依然被不少业界人士认为不符合中国国情:“不能在市场不成熟的时候,片面地引入国外的做法,会让这个市场被扼杀在摇篮中。”

更多的市场人士呼吁尊重交易双方对信用事件的约定,在试点期间,不应该附加过多的强制性要求。

CRM 核心交易商名单

1、国家开发银行股份有限公司
2、中国工商银行股份有限公司
3、中国银行股份有限公司
4、中国建设银行股份有限公司
5、交通银行股份有限公司
6、中国光大银行股份有限公司
7、中国民生银行股份有限公司
8、兴业银行股份有限公司
9、上海浦东发展银行股份有限公司
10、汇丰银行(中国)有限公司
11、德意志银行(中国)有限公司
12、法国巴黎银行(中国)有限公司
13、中国国际金融有限公司
14、中信证券股份有限公司
15、中国农业银行股份有限公司
16、招商银行股份有限公司
17、华夏银行股份有限公司
18、广东发展银行股份有限公司
19、摩根大通银行(中国)有限公司
20、渣打银行(中国)有限公司
21、三菱东京日联银行(中国)有限公司
22、上海银行股份有限公司
23、中信银行股份有限公司

(截至 2011 年 2 月 10 日)

估值争议

上述征求意见稿规定,商业银行应按照《商业银行金融工具公允价值估值监管指引》的有关规定采用盯市法对信用衍生工具进行估值,并选择具有权威性、独立性及专业性的第三方估值机构提供的市场可观察参数。试点初期,在中国银行间市场开展信用衍生产品交易的商业银行应选择中央国债登记结算有限责任公司(以下简称“中央结算公司”)作为第三方估值机构所提供的估值参数。

中央结算公司应每日收集汇总信用衍生工具报价等市场信息,并根据信用衍生产品参考实体类型向市场成员提供相关估值参数。商业银行应根据该估值参数确认和计量信用衍生工具的公允价值,并据此互换担保品,以覆盖信用风险敞口的暴露。

盯市法就是所说的“market to market”方法,核心思想是组合价值的变化不仅受到债务人违约的影响,而且还会受到债务人信用等级转移的影响,通过求解信贷资产在信用品质变迁影响下的价值分布,在给定的区间上、在给定的时间段内,信贷资产可能发生的最大价值损失。

“没有‘市’,盯哪个‘市’,交易量做上去了才可以盯市,只有两方交易,应该采用一种模型法。不应该完全限定死,只能用盯市法,如果大家不认可市场上的价格时,可以用模型法,一些个性化的东西也应该用模型来估值。模型也可以用市场上的数据作为参考。”分析人士表示。

他解释称,对所有的风险暴露都采用盯市法,从实际应用的角度看,需要国家和各个行业的违约数据作为基础,由于我国的信用风险量化处于起步阶段,还没有建立完善的数据库,因此在使用该模型时缺乏基础条件。

“CRMW 是放在上海清算所登记和托管,交易和托管都没有在中央登记结算公司,为什么要用其提供的估值参数?这也值得商榷。”针对上述两条,该分析人士称。

银监会创新部人士和部分银行业人士都认为上海清算所没有估值能力。王勇则认为“盯市法”是合规和符合国际惯例的,也是衍生品市场发展的大方向他表示赞成银监会的这一做法。

针对相关的法律安排,央行条法司的一位处长朱红在上述 13 日举行的研讨会上表示:盯市框架下,有关法律规定对主债券数额和种类有具体的描述,衍生品市值不断波动,担保品随时调整,和物权法定又有冲突,这个问题如何解决我们还在和司法机关沟通。

上海大众汽车
SHANGHAI VOLKSWAGEN
www.passatchina.com



全新一代帕萨特 耀世登场
经典,左右潮流;尊崇,改写过往;全新一代帕萨特,锐意革新,以不凡视野,前瞻未来。每一次启动,都决定时代前行方向,只为信步纵横,创御格局。
全新一代帕萨特,时代方向,由你掌握!
上海大众汽车客户服务热线400-820-1111 品牌网站www.passatchina.com
NEW PASSAT 全新帕萨特
—— 唯不凡之势 定世界之局 ——
Das Auto.

招商基金 CHINA MERCHANTS FUND
"芯"产业 兴财富
深证电子信息传媒产业(TMT)50ETF基金及联接基金
深证TMT50ETF基金代码:159909 招商深证TMT50ETF联接基金代码:217019
5月16日至6月16日全面发售
销售机构:中国银行、招商银行等各大银行和券商,招商基金直销中心及网上交易。
基金管理人:招商基金管理有限公司 基金托管人:中国银行股份有限公司 客服热线:400-887-9555 免长途费 网址:www.cmfchina.com
易管家 自动还房贷、自动还信用卡、自动……了解更多请登陆招商基金网站。
基金投资须谨慎

社保基金100亿元入股 人保整体上市提速

■ 本报记者 欧阳晓红 北京报道

那位神秘的战略投资者终于露面了,这意味着中国人保集团(下称中国人保或PICC)将"扫清"上市的体制障碍。

5月16日,一位消息人士透露,"虽然还没有签订协议,但全国社保基金理事会(下称社保基金)拟100亿入股PICC事项已获其投资决策委员会表决通过。"此外,中国人保还将引入两至三家大型国有企业作为其基础投资者。

据了解,现在,欲认购入股中国人保的基础投资者非常踊跃,目前正处于"海选"过程之中。中国人保预计将在两个月之后披露战略投资者及相关基础投资者名单。

> 基础投资者在与中国人保财险多年合作联系的大型国有企业选择

社保基金加码至100亿

"或许也只有社保基金才能拿到这个战投资格,基于中国人保股权的稀缺性以及潜在'钱景',PICC股权越来越受到投资者的热捧。"一位中国人保内部人士说。

一位接近此项股权交易的人士说,中国人保并不想让渡过多的股权,而社保基金在做了充分的尽职调查之后,非常认可PICC目前的发展状况以及未来前景,于是决定由最初商榷的五六十亿"加码"至100亿。

如果按照此前双方商定的战投股权占比约8%-10%,以及中国人保总股本306亿估算,社保基金100亿入股,则每股约在3至4元附近。

事实上,中国人保引"战投"计划原本在2010年内收官,但随着其发展态势日趋向好,其股权估值亦今非昔日。据了解,估值见涨的中国人保话语权与日俱增——特别是其子公司人保寿险在过去几年低利率环境下积累了大量的资产。今年初曾传出,PICC与社保基金还在就价格、股权占比等"讨价还价"。据悉,如果价格理想,或许中国人保可多出让一定股权,但不会太多,约10%左右。

而关于基础投资者的遴选情况还在变化之中。"他们非常踊跃,均表示愿意认购。"上述中国人保人士说。据悉,出于战略协同考虑,中国人保会刻意选择在业务上能与之发挥战略协同作用的大型中央国有企业。不过,由于尚无定论,这位人士没有给出这些大企业名录。但据透露,是在中国人保财险与大型国有企业多年的合作联系基础上,中国人保将针对性选择两至三家基础投资者。预计两至三个月后公布此份基础投资者名单。

据分析人士测算,中国人保306亿的总股本,战略投资者或出资3-4元/股认购8%-10%的股权;而考虑中国人保目前的ROE(股东权益回报率)水平明显提升,届时,基础投资者或将以每股10元左右的价格认购PICC相关股权。

招商证券(香港)投资银行业务董事总经理温天纳说,基础投资者用IPO价认购机会较大;其在上市那一刻优先认购相关股份,有一定锁定期。而在香港上市前6个月发行的新股,均需采用新股价发行;即将其作为未来IPO股价的定价指标。"当拟发行新股受到市场热捧之际,基础投资者希望有一个固定比重参与投资分配。"他说。目前这种情况就发生在PICC身上,各类投资者们已"嗅"出中国人保这块大蛋糕的美味。

中国人保集团架构图



经济观察报 / 制图

人保股权"含金量"提升

而从二次上市存疑到成为资本市场的"香饽饽",中国人保股权的"含金量"已然提升。

"今年向好趋势更为明确,大部分板块的发展都超预期,核心主业的表现尤甚。"一位中国人保内部人士说。

在这位人士看来,今年人保财险的表现可能超过寿险,因为中国人保南方信息中心启动之后,人保财险与之对接最快,受益最多,可挖掘的价值潜力亦最大。而人保寿险经过高速成长之后,可能会同样遭遇寿险业的发展瓶颈,增幅趋平稳。

此前,由于中国人保财险公司已经在香港上市,且资产占中国人保大半,因此PICC的"A+H"整体上市计划存在阻碍,但中国人保资产不断扩充后,该问题已经迎刃而解。

据人保财险总裁王银成介绍,南中心运行之后,标准化管理操作流程将大幅提升管控水平。诸如以前是四级管理架构,总部下发文件,层层下达,但做到何种程度,则取决于各级的执行与理解。现在下发表单,按照标准流程图操作,内在模式发生巨变,而完成标准化建设之后,公司发展动力大幅增强。

而随着中国人保后台定价能力的提升,可挖掘的利润潜力亦昭然若揭。

数据统计,今年前4个月,中国人保集团的净利润约为44亿到45亿元,盈利再创历史新高,并且其盈利空间主要来自于承保利润。中国人保去年保费收入同比增长38%,总资产同比增长41.5%。此外,据了解,人保财险的股本回报率为22%至23%左右,远高于国际财险业平均股本回报率为9%-15%。

上述中国人保人士说,现在,中国人保的管理能力从总部"一杆子"插到底,实现大集中,即全面进入数据大集中时代,昭示PICC整体运营效能和业务管控能力步入新台阶。

这位人士举例,人保财险的综合成本率为98%左右,与中国平安财险的95%相比仍有差距,但这也表明可进一步减少费用率。以约1600亿的规模计算,每降低一个百分点,就能挤出16亿的净利润。

而提及敏感的PICC旗下华闻系重组进展,据消息人士透露,PICC上市之前未必能完成此项工作,也无硬性要求。毕竟诸如归属PICC投资板块下的大成基金、嘉实基金等是实体股权层级较为复杂,目前合并报表后的利润贡献亦有限。整合如何,还有待观望。"尽管希望能在IPO之前,厘清股权关系,但也是按部就班,做到哪步算哪步。"

受累车市降温 部分财险公司或重返亏损

■ 本报记者 肖君秀 深圳报道

4月的汽车销量数据对于财险公司销售人员的工作积极性及对未来的工作预期俨然是个不小的打击。

中国汽车工业协会发布的数据显示,4月份汽车销量达155.20万辆,同比降0.25%,为27个月来的首降;环比大降15.12%,为年内的首降。"汽车销量好不到哪儿去,对车险业务肯定会造成大的压力。"中国人保某分公司副总对记者表示。

接受采访的财险公司管理人员和财险专家也认为汽车销售下降将直接影响今年财险保费增速,全年很难超过20%,只能维持在15%上下。相对于去年财险保费增速35%而言,今年财险保费收入增速将降半。

部分"以价补量"

车险在财险中的占比份额高达七成,汽车销售的好坏直接左右财险的保费收入。

"不过,4月销量下降的坏消息中也藏着部分好消息,"某财险公司深圳分公司车险部总经理称,"现在高端车供不应求,只是中低端车不好卖,那么高端车的高保费将能弥补部分因汽车销量减少致保费下降的部分缺口。"

"保时捷订货订到11月都不接受订货了,现在是200万以上的车订不到货、100多万订货难,几十万的车还可以订到。"上述车险部总经理表示目前高端车供不应求,而中低端车的销售下降。

深圳的黄先生年初在某车行订了一辆奥迪A8,如今仍没有拿到货,"当时有的要交定金10多万,后来我找人交了5万定金,只能慢慢等,总能开上吧。"

4月份的销量数据同样展现了豪车的紧销情况,4月份轿车、MPV和SUV增幅分别为4%、4%和19%,虽然增幅有所放缓,但均"逆市"正增长。不过,交叉型乘用车同比大降超过10%,中外商用车4月销量40.97万辆,同比下降7.84%。交叉型乘用车是指微型车,一般是低端客户购买,商用车则是机构客户购买,这说明普通民众和一些企业等机构单位购车在减少。

首都经贸大学金融学院保险系教授庹国柱亦认为能够部分"以价补量",但对阻止保费增速下降的影响有限,"北京限购现在一个月只卖2万辆车,虽然大城市高档车市场好,但销量下降太大难以弥补,而中小城市购买力还是跟大城市有差距。"

上述车险部总经理表示,高档车虽然实现了部分"以价补量",但深圳商业车险今年实行费率浮动对保费造成了冲击:"以前是7折,现在三年不出险可以打到5.6折,保费收入又降低了。"同时,其还认为竞争更激烈造成了渠道费用更高,直接推高企业成本,"去年很多财险公司实现盈利,今年可能有些又会退回亏损状态。"

增速减半

庹国柱认为,汽车销量下降将引发车险市场竞争更加激烈,而财险今年保费收入增速也将放缓,"增速百分之十几,但不到20%,这个增速可以保证。"那么今年财险保费收入增速相比去年35%的高增速将减半。

交银国际预估,2011年财险保费增速将伴随汽车保有量增速的下降回落,车险增速为15%,财险保费增速16%。实际上,财险保费的增速在一季度便开始放缓,今年一季度财险原保费收入1175亿,同比增长14%,比去年同期增速下降23个基点。

"去年基数太高了,如果每年行业都出现超30%的高增长,那么三年规模翻一番,显然是不太现实的,一般保险都存在大小年。"广发证券保险业研究员曹恒乾表示。

"现在每天保费收入数十万,以前数百万。"上述车险总经理对其所负责的车险市场的担忧还在后头,"现在还只是正常的销量下降,深圳限牌的传言也起,有传限牌后月售8000辆,那么相对现在2万-3万辆销量下降2/3,到那时才是真正的难做。"在其看来,如此"窄"的市场被平安、人保等几家大的财险公司瓜分之后,中小财险公司业务就所剩无几了。

相对于上述车险总经理的悲观,大型财险公司却仍然表现出较好的态势,1-4月财险巨头们人保、平安和太保的保费同比增速分别为10%、34.8%和16.7%。不过,从全国来看,今年一季度财险与上年同期比,增幅为14.3%,与去年同期增幅36.9%相比,增速大幅滑落。

庹国柱认为,市场增速下降正是行业规范的好时机,在做好行业自律的同时加强经营管理,"盈利好了一年,不要今年又变差了。"监管部门已经意识到这个问题,深圳保监局近日发文称要重点整治"电销扰民"行为和车险市场的非理性竞争问题。其他各地保监局也都对车险市场从各方面入手进行规范,如天津市保监局实行了"背靠背"测试车险出险情况,北京保监局对2011年车险的工作重点放在"解决车险理赔难问题",促使车险行业的竞争从发展新业务转向车险理赔服务的创新与提升。

货币政策超调 银行流动性风险泛起?

■ 本报记者 程志云 北京报道

就在央行宣布上调存款准备金率后的一周里,商业银行再次尝到了"钱紧"的滋味。

5月16日,银行间拆借利率大幅飙涨,7天回购利率跳涨104.41个基点,报收于4.5983%,创下3月份以来的新高。

一位股份制银行资金部人士表示这是由于5月18日是存款准备金缴款日,各家商业银行普遍感到头寸紧张,甚至连部分国有大行头寸也不充裕,也开始转而拆入资金。

对于商业银行,随着紧缩政策的高位运行,流动性风险或许不仅仅是停留在理论上。北京领先视点分析师董先安指出,央行本次已超调,央行下一步很可能要通过降低准备金率来增加市场流动性。

紧张的资金面

5月19日,央行发行200亿元3个月央票,中标利率连续6周持平于2.9168%,3年期品种暂停。加上周二发行的70亿元1年期央票和30亿元28天正回购,发行量分别较前一周大幅减少230亿元和770亿元。

这意味着上周央行实际上通过公开市场向市场净投放670亿元资金。这也是三周以来最多的一次净投放。市场普遍预期,此举是为了减轻存款准备金上调给银行带来的资金压力。

尽管如此,5月19日早盘,银行间市场7天质押式回购加权利率依然出现强劲反弹。

央票一、二级市场利差也再次出现倒挂。数据显示,上周两期央票的发行收益率仍与前次持平,分别为3.3058%和2.9168%。而1年期和3月期央票的最新收益率为3.3261%和2.9900%,均高于一级市场发行收益率。

此外,5月13日,财政部发行的总量为200亿元的一年期续发国债、六月期贴现国债出现流标,这是时今年内国债发行首度出现流标。

一位股份制银行交易员告诉记者,资金面本身还是比较宽松的,主要是银行短期头寸调整得比较厉害。从去年11月以来,央行每一次上调存款准备金率都对货币市场利率走势产生重大影响,有统计数据显示,每次从存准率调高公布日到实施日,银行间7天拆借利率上涨平均幅度为41.98%。

"大型金融机构存款准备金率达21%,资金面已经很紧,这对商业银行的流动性管理已经提出巨大的挑战。"他说。资金面紧张还与各家银行对央行紧缩政策的预期有关。由于4月份CPI数据依然高达5.3%,超过了市场预期,再加上央行的强硬表态,整个金融市场预期货币政策不会放松,5月底6月初或许再度迎来加息的时间窗口。

"未来2个月,资金面可能都会整体偏紧。"一位债券分析师告诉记者。

资金源头不足

一边是央行紧缩政策不断抽水,而另一边是银行的资金来源也呈现"缩水"。

最新统计数据显示,4月人民币存款增加3377亿元,同比少增8325亿元。其中,住户存款净减少4678亿元,非金融企业存款增加3519亿元,财政性存款增加4101亿元。中信证券的一份报告显示,仅四大行4月存款就减少4938亿元,交行4月存款大幅下降1014亿元。

存款的减少,尤其是个人存款的减少与存款长期负利率有着直接的关系。4月CPI同比上涨5.3%,与一年期存款3.25%相比较,负利率为2.05个百分点。大量居民将存款投入了理财产品、集合资金信托、基金甚至黄金、白银以求保值增值。

实际上,这种资金紧缺的情况早在一季度就已出现,在3月份还上演了近乎疯狂的抢夺存款大战。

3月份,受到贷存比监管指标达标的影响,全行业的存款增长了2.7万亿,占一季度新增量的67%。各家商业银行的诸多分支机构设立了"犀利"的考核和奖惩机制。少数银行3月31日单日存款的"利息"甚至高达1%。

此外,今年以来,银行大规模发行理财产品,数据显示,一个月以内的理财产品占比由2008年初的8%升至如今的37%,6个月内的占比由56%升至84%。

另一个对银行资金面产生重要影响的数据来源于外汇占款。央行数据显示,4月份新增外汇占款3107亿元,较3月份回落23.8%。

北京领先视点分析师董先安指出,央行本次已超调,除了减少甚至停止关键期限央票发行,央行下一步很可能要通过降低准备金率来增加市场流动性。

> 目前通胀压力并未明显缓解,而经济则出现持续放缓,如果未来两月货币政策继续收紧,银行的流动性风险将会增加

流动性风险泛起

对于商业银行而言,如果紧缩政策持续加剧,流动性风险或许已经不是停留在理论上了。

根据董先安计算,年初迄今5次上调准备金率已回笼货币1.83万亿;且考虑到前4个月新增存款3.8万亿对应的回笼约7000亿(央行通过公开市场操作前4个月净投放约8000亿),合理假设从5月到年底中国银行系统新增存款8万亿,按照目前20%的平均准备金率可回收1.6万亿,合计4.15万亿;合理假设全年外汇占款新增3.8万亿,外汇占款增加量和准备金的对冲比例约1.1倍。考虑公开市场操作的对冲比例历年约八成,往后准备金率并无上调压力。若考虑美元走强导致外汇占款低于每月3500亿预期,流动性将比我们相信的更紧张。

即便不计算政策因素,根据2010年年报,有6家上市股份制银行贷存比介于71%~75%的高位之间。

其中招商银行贷存比更是高居74.59%,离监管层设定的75%红线只有一步之遥。而中信银行、民生银行、深发展、光大银行和兴业银行的贷存比也均在71%以上,分别是72.83%、72.74%、72.61%、71.15%和71.21%。

实际上,在银监会近日发布的《关于中国银行业实施新监管标准的指导意见》中已经提出要建立多维度的流动性风险监管标准和监测指标体系。

该体系中除了传统的流动性比例、贷存比等指标外,还引入了流动性覆盖率和净稳定融资比例两个新指标。

尤其是流动性覆盖率,其目的是强化银行短期(30天)流动性风险状况的监控,意在确保单个银行在监管当局设定的流动性严重压力情景下,能够运用所持的无变现障碍且优质的资产产生现金流,抵消净现金的流出。

按照银监会的新规,该指标被要求不低于100%。国盛证券研究所所长周明剑指出,目前通胀压力并未明显缓解,而经济则出现持续放缓,在目前存款准备金处于高位的情况下,如果未来两月货币政策继续收紧,商业银行的流动性风险将会增加。

多空厮杀中巨头转向 中小棉企吃力应对

■ 本报记者 田芸 北京报道

种种迹象显示,期棉市场历时三个月的暴跌走势,在多空双方一番誓死搏杀之中,有望走向终结。

棉花期货价格持续疲软,交易量和持仓量却达到史无前例的高点。最新迹象表明,5月份以来,在24000元/吨的价位上,包括中纺、中棉在内的一些行业巨头正在转变判断,逐渐买入多单。

无论结果如何,棉企已经在棉价暴涨暴跌中受到重创。据广州一家期货公司统计,每一次原材料价格如此大幅度的波动,没有套期保值的现货企业都会有20%至30%破产。从去年9月至今,棉花市场已经经历了四轮大幅价格波动。

巨头转向

3个月内,从33000元/吨到23000元/吨,跌幅超过30%——继去年棉花市场巨涨、暴跌再拉升至34000元/吨以上之后,又一轮大跌让市场充分意识到,原材料价格波动加大已经成为不得不面对的现实。

接近中棉衍生品交易部门人士透露,中棉在4月中下旬,当郑州商品交易所的棉花期货合约位于27000点时进行了卖出操作,之后棉花期货迅速下跌至24000点左右,中棉近几日开始买入多单。

据悉,另一家产业巨头中纺也做了类似的操作。

另外,据期货市场资深交易员透露,中储棉在棉花期货价格跌至24000点时进行了"点价"(即以"期货价格+升贴水"作为现货订货价格)。该说法未得到中储棉证实。

"棉花行业龙头国企在24000点时买入、中储棉也在此位置进行了点价,都说明24000元/吨的价格是能接受和认可的价格了。"北京一家大型期货公司高层分析。

不仅是现货企业,期货市场资金似乎在这个点位上也颇有"转向"的味道。

5月10日,郑棉主力合约1109最低为24250元,浙江永安在这张合约上的头寸从之前接近1万张的净空单突然转成净多单,之后永安系资金似乎表现出较为稳定的看多情绪,5月16日净多单一度达到14756张。

多空"最后的号角"

在棉花期货价格持续疲软的同时,交易量和持仓量却双双创出新高。

5月19日,郑棉4张合约持仓共计63.5万手,交易量263万手,而年初郑棉的持仓量只有35万手左右,去年9月大行情开始之前,郑棉四张合约的持仓总量一直维持在20万手以下。

持仓量暴增的背后,是多空双方吹响"最后的号角",对行情走势进行"殊死搏斗"。

"目前期棉市场多空分歧巨大、反复争夺,持仓量和交易量都巨大,这释放出明显的拐点信号。"金鹏期货棉花分析师郭世民称。市场多位分析师观察,期棉市场无论从技术面还是基本面,都有迹象表明前一段行情正在走向终结。

交易员指出,5月份的行情走势,先是出现明显的"诱多",又出现明显的"诱空",最终的结局就是多空双方通通大举入场,厮杀惨烈。

5月9日开始的一周,郑棉多日连续低开高走,这种走势下多头大举入场并难以离场;而5月16日开始的一周里,郑棉又戏剧性地连续走出高开低走的行情,空头又重复了前一周多头的经历。

而在现货市场,多空双方的角力也正在升级。有了去年大涨的经验,国内囤货能力大、资金实力强的大棉商坚定认为优质棉存在较大缺口;而近几个月的大跌使资金量趋于断裂的小棉商恐慌性抛售。双方的分歧导致现货皮棉价格混乱,级差逐步拉大。

郑棉主力合约持仓量与收盘价走势



数据来源:经易期货

受伤的棉企

从去年9月开始大涨大跌的棉花,再一次让棉花现货和贸易企业受伤。

河北衡水一家贸易企业现存皮棉70多吨,成本平均为28200元/吨。按现在现货市场23500元/吨的均价计算,每吨要亏损近5000元。

一位棉花市场专业人士统计,许多现货、贸易企业,都在28000元的点位上吃进了棉花。而今年4月初以来,国内棉花价格以平均每三天降500元/吨迅速下跌。

一家期货公司棉花分析师称:"近几个月棉花价格波动非常大,之前每年棉花市场价格都维持在12000元到16000元之间,年波幅为4000元上下,而现在4000元的波动,几个交易日就可以完成。"

对于如此剧变的市场行情,棉农、棉纺和贸易企业似乎没有足够的能力应对。一家棉花贸易网站分析师透露,受到行情大幅波动的影响,山东、河南、陕西等地的不少棉纱企业不得不停业,"年产量5万锭以下的小企业几乎都关门了"。

这种情况下,是否能应用金融工具对风险进行成功对冲已经成为棉企是否能生存下去的一个关键因素。

安徽池州一家棉企的负责人表示,今年"压库"现象严重,进行套期保值尤显必要,因为对下跌的形势估计较为严重,公司在25000元左右卖出几百手郑棉1109合约的套期保值。

然而能正确运用套期保值工具的棉企并不占多数。一家期货公司棉花分析师表示,实际上目前大大小小的棉企大部分都拥有了期货账户,然而之前很大一部分企业还是把期货当成盈利的工具,"都是来咨询交易策略的,关心怎么在期货市场盈利。"他说,最近棉花价格大跌让这些企业真的恐慌了,"来咨询套期保值的多了起来,但是我们认为目前行情正在筑底,那些手里有存棉的企业反倒不适合在这个时候入场套保了。"

"棉花价格的大起大落,给棉企们上了一堂风险教育课。"郑商所相关人士说,"在市场经济背景下,价格波动已经成为常态,不用期货做套保,企业其实相当于在赌博。"

"亏本"豪赌MBO 浙江富润高管曲线举牌

■ 本报记者 仇子明 北京报道

浙江诸暨A股上市公司最后一个"国退民进"的浙江富润(600070.SH),曲线MBO正在推进当中。浙江诸暨惠风投资有限公司(下称"惠风投资")作为唯一的竞标人,拟斥资5.29亿元,拍得原诸暨国资全资控股的富润集团81%的股权。

5月20日,浙江富润发布《详式权益变动报告书》,惠风投资的股东背景浮出水面,系包括董事长赵林中在内的浙江富润多位在职高管。

富润集团以3607.42万股、25.64%的持股作为浙江富润的第一大股东,这亦是该集团名下主要的优质资产。赵林中等高管团队将通过惠风投资间接持有浙江富润股权约为2922万股,市值约合3.89亿元(以浙江富润5月19日收盘价13.32元估算)。较之5.29亿元的投资额,看上去是一笔不太划算的买卖。

在上述收购中,平均月薪仅有4775元的赵林中等上市公司高管层、2010年净利润仅11.8万元的惠风投资,为了此项收购拟向银行举债4.3亿元。

借道惠风投资

惠风投资成立于2008年8月6日,注册资本为1.47亿元,实收资本为1.03亿元。惠风投资的第一大股东为赵林中,其以5345万元的认缴注册资本,持股36.43%。赵林中正是浙江富润现任上市公司董事长。

除赵林中外,惠风投资的另外18个自然人股东亦多为浙江富润在职高管,包括上市公司副董事长、总经理傅国柱出资1238万元、持股8.44%;副董事长陈黎伟出资892万元、持股6.08%,副总经理应叶华出资976万元、持股6.65%;董事、财务总监王坚出资795万元、持股5.42%;董事赵育出资360万元、持股2.45%,以及监事会的郭晓映、蔡育清等。经记者向浙江富润某高层求证,其余未在上市公司任职的自然人股东如杨陆军等系富润集团高管。

惠风投资近三年的审计财报显示,该公司盈利状况颇不景气。据诸暨天阳会计师事务所的数据,该公司2010年的净利润仅为11.8万元,比2009年的净利98万元更低。

在5月17日,斥资5.3亿元摘牌富润集团81%的股权之前,惠风投资还投资餐饮、地产、煤炭、混凝土等行业的6个公司,但投资金额均不大。

举债"收购"

1997年上市的浙江富润,既是诸暨历史上的第一只A股,也是纺织板块第一股。该公司旗下业务横跨纺织、交通基础设施及热电工程、旅游、印染、百货等领域。

2010年7月,诸暨市人民政府决定启动富润集团的国有企业改制工作;2011年3月,诸暨市政府将富润集团81%的股权挂牌转让;5月17日,惠风投资作为唯一的竞价人斥金5.29亿元摘牌。诸暨市国资委已和惠风投资签订了《成交确认书》和《股权转让合同》。

浙江富润历史年报显示,作为国企上市公司,高管层的薪资并不高。以2010年为例,董事长赵林中年薪仅5.73万元,这意味着,其在上市公司领取的平均月薪仅为4775元;副董事长傅国柱、陈黎伟的年薪分别为6.26万元和6.45万元;财务总监王坚的年薪为6.51万元。

赵林中等上市公司高管何以有能力拿出数千万元设立惠风投资?一位不愿具名的惠风投资的自然人股东、浙江富润在职高管在接受本报采访时称,"我哪来那么多钱呢?都是问亲戚朋友借的嘛!"

▶下转23版





券业式微

7 年前,股市边缘化甚嚣尘上;6 年前,券商全面亏损。长达 5 年的综合治理,为券商布下道道高压线。乱世用重典,有着券商大肆违规运作的历史烙印。今天,相对于快速发展起来的银行与保险业,券业再遇十字路口,摆在监管者与从业者面前的是——金融业同台竞争已然成型,券业的相对弱小已是不争事实,在这个舞台上,券业正在“边缘化”。

——编者按

是什么捆住了证券业的手脚?

■ 本报记者 黄利明 张勇 北京、上海报道

5 月 4 日,国泰君安首席经济学家李迅雷一篇博文试图追问——《主力资金去哪里了》。追寻的结果却令人沮丧——PE 投资盛行亦吸引二级市场资金,大量资金更是涌入银行理财产品,证券业却被边缘化。

这并非一个人的追问。

4 月 7 日上午,在中国证券业协会(下称“协会”)召开的内部会议上,业界大佬纷纷对过去几年证券行业的停滞不前表示“悲愤”。悲愤来自于一组数据:目前银行业总资产已经 100 多万亿元,保险业约 6 万亿元,基金业约 3 万亿元,证券业却长期维持在 2 万多亿元总资产的水平。中信证券董事总经理徐刚会上提出“证券行业正在边缘化”。

停滞的“悲愤”

据本报了解,上述会议是协会召开的第五次会员大会筹备工作领导小组会。与会者有协会党委书记陈共炎、协会会长黄湘平及来自协会常设机构和会员公司的小组成员,中信证券董事总经理徐刚、中金公司董事总经理林寿康、国泰君安总裁陈耿等业界大佬悉数在场。

林寿康表示,与会者主要说了几个宏观方面的数字:如银行最近四年资产增加了近一倍,从 50 万亿元增长到 90 多万亿元;保险从两三万亿元到了近 6 万亿元,而证券业的收益却从 2007 年的高峰步步下降,盈利负增长。

林寿康称,那天的讨论气氛挺好,券业“停滞”更深层次的问题虽没时间探讨,但很明显,监管在一定程度上束缚了券商的手脚。

“‘慢’是大家对证券业发展的共识。”徐刚告诉本报,边缘化的问题主要集中在资产规模、网点数量、产品种类、创新活跃程度等等好多方面,“跟历史比永远自己在进步,跟别人比就发现在落后。”

“从来没听说做资产管理要收资本金的。”一位与会的券商高层向记者抱怨。另一位与会者指出,“证券行业本身还是一个杠杆化的行业,现在券商连个企业都不是,哪个企业拿净资产做生意?”

此次会议后 12 天,证监会机构部主任黄红元带相关人员到协会调研。中国证券业协会副会长兼秘书长陈自强表示,这次调研主要是协会换届的问题有一些技术磋商。协会在做内部会员大会换届前的准备,前期确实也对行业做了一些调研,倾听了一些行业的建议和问题,将会在换届之后有针对性地提出一些措施,包括向会里反映。但行业、市场之间各有分工,确实在某些领域、业务上证券业比银行业规模小,但不能简单的定义为“边缘化”。

券业式微

事实上,券业大佬的抱怨,更多是指向“乱世用重典”的危机监管难以跟上已经走向规范化的券商行业。2003 年至 2005 年 A 股熊市,严重倚靠经纪业务的证券业陷入全面亏损,投行业务亦是乏善可陈。与此同时,证监会拉开证券公司综合治理的序幕,累计处置了 31 家高风险证券公司。通过客户保证金第三方存管、净资本管理等措施,证券业的经营风险、业务操作风险大大降低。

相比 2005 年,2010 年证券业营业收入从 118 亿增长到 1911 亿元,“十一五”期间证券业累计实现净利润 3643 亿元。

但重典却是一把双刃剑。在众多证券业人士看来,券商客户保证金第三方存管等于把客户拱手交给银行——数年来各个券商开发客户最有效的办法就是经纪人到银行网点驻点。

中信证券的统计数据显示,我国居民存款约 30 万亿元,银行理财约 7 万亿元,公募基金不到 3 万亿元,信托也有 2500 亿元,证券业资产管理规模仅为 1274 亿元(证券业协会估算为 1866 亿元)。

国元证券总裁蔡咏告诉本报,自己到招商银行办事时,有客户经理向他推销银行理财产品,“市场、客户是最聪明的,但可怕的是现在银行占据了理财产品销售的主要渠道,‘买基金到银行’家喻户晓,券商客户也交给银行,客户都集中在银行,他们一发产品自然就好卖。”

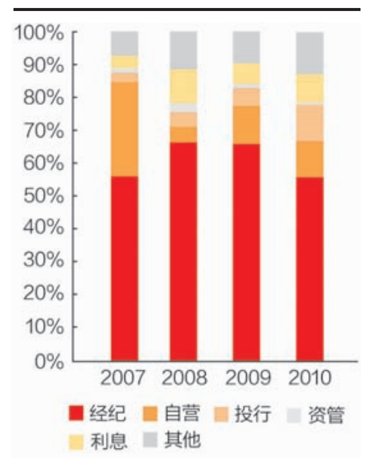
方正集团分管金融业务的副总裁汤世生也表示,券商从通道服务转向财富管理,人才的准备、市场号召力、公众适应度依然有待提高。

中信证券董事长王东明 4 月亦指出,证券行业存在三大问题,一是中国证券业不允许有杠杆,创新能力、资本运用水平、效率都比较低;二是被动通道服务,同质化竞争,比如银行理财现在很多是备案,证券公司理财则要一项一项审批;三是边缘化,证券业的负债杠杆几近于无、产品创新能力低下。

因此,王东明建议从“重症下猛药”的危机监管恢复到常态监管,加强监督、放松管制,调整净资本的扣减比例、证券业综合经营、鼓励产品创新、健全股权期权激励机制。

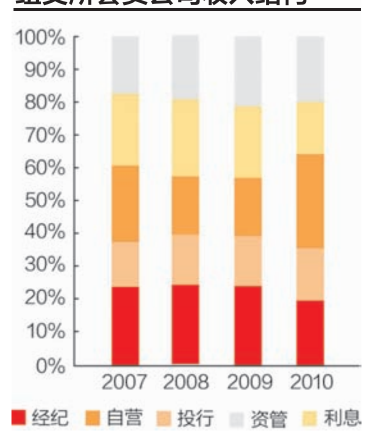
李迅雷向记者表示,证券行业确实是风险控制的力度过大,很多业务无法开展,流动市值虽然增加但市场交易量却越来越萎缩,如果能提升买方业务,盈利空间就会大大增加。

中国证券公司业务结构



资料来源:Wind,太平洋证券

纽交所会员公司收入结构



资料来源:太平洋证券

资本效率低下 券商急需创新模式

■ 本报记者 张勇 上海报道

虽然监管部门已给券商一定的创新业务空间,但从目前的规模和利润影响来看,券商创新业务还远未形成气候,在许多业内人士看来,券商的资本效率依然不足。

数据显示,目前中国证券业的净资产占 GDP 的比重为 1.5%,但是创造的营业收入仅为 GDP 的 0.4%。作为金融业的其中一环,证券业自身的负债杠杆几近于无,这虽然阻断了风险,却大大降低了创新能力。

“长期以来,券商之间比较的并不是谁走得快,而是谁更加稳。”华泰证券的一位副总裁称。

资本效率低下

中信证券董事长王东明不久前表示,中国证券业净资本规模占 GDP 的比例与美国差不多。但从资本使用效率看,我国证券业却是一个利用资本最不充分的金融行业。

“金融行业的一个特点就是资本放大,这种资金密集、人才密集的行业,如果被捆绑住手脚,效率自然是不会高的。”一位券商行业研究员称,证券行业由于历史原因,监管的严格程度比其他金融业要更高,因此利用杠杆放大的尺度非常有限。

以中信证券和海通证券为例,截至 2010 年末,两家券商净资产规模分别为 720.07 亿元和 458.29 亿元,实现的净利润分别为 113.38 亿元和 37.03 亿元,净资产收益率仅为 1.88%和 2.59%。

相比之下,资本规模远大于证券的银行和保险的资本效率要高得多,工商银行、中国银行、中国人寿的 2010 年净资产收益率分别为 6.36%、5.06%和 3.78%。

国泰君安的一位高管认为,金融企业能否实现利润最大化,取决于盈利的来源是否丰富多样,盈利的结构是否合理。

“如果按照目前监管部门对券商的监管,券商对于资本的要求的确不高。”南方某中型券商总经理告诉本报,“开营业网点和进行承销业务能花得了多少钱呢?只有在主动的买方业务里,券商才对资金有着更大的渴望。”

但传统业务利润率并不高,导致券商对资本的使用效率不可能很高。

急需创新

海通证券研究所的数据显示,券商经纪业务、承销业务占整体收入的比例依然高达七成以上,而以集合理财、融资融券、股指期货、直接投资为主的创新业务给券商提供的利润一直没有形成气候。

依靠传统业务为主的券商盈利经常不稳定,例如 2007 年,国元证券总收入近 40 亿元,而 2008 年股市暴跌,其总收入锐减为 12 亿元。

实际上,券商自身也意识到了这一点,并一直在寻求转型。而到资本市场上直接上市融资,以及最近几年在一些创新业务上的人力、财力投入,都是券商试图改变现状的一些努力。

但是,券商众多业务的开展依然面临严格的净资本扣减问题,这或许是券商创新一直难有重大突破的一个重要原因。

即使是已经开展了一年的股指期货交易,券商在其中受到的正面影响也十分有限。虽然多数券商都已经收购了期货公司,但这些期货公司给券商带来的业务收入仅仅是几个百分点,甚至还不到 1%。

“如果创新业务都无法让券商感到有足够的动力,最终就会失去意义。”上述国泰君安高管表示,券商急需业务创新,但也希望创新的同时能够获得更多的空间。

王东明之前也呼吁,希望调整券商净资本的扣减比例,基于风险价值设定扣减比例,如目前的股权投资和房地产投资均为 100%扣减,建议降低到适当水平;其次,王东明还建议推动证券业综合经营,允许自主选择对子公司的控股比例(例如“一参一控”问题)。

此外,王东明还表示,目前证券公司各项业务之间有严格的隔离墙要求,建议放宽相关部分限制,以充分的信息披露、备案和辩方举证等监管方式,取其监管精神、弃其固化形式。

券商之于银行 理财规模相差 37 倍

■ 本报记者 胡中彬 北京报道

2010 年,券商集合理财产品发行共计 100 只,而这不足银行理财产品的 1%。Wind 统计显示,2010 年 90 家银行理财机构共 11674 款个人理财产品。据证券业协会估算,券商受托管理资金本金总额为 1866 亿元。而银行理财资金规模约为 7 万亿元,这是前者的 37 倍。

同时,在去年全行业盈利下降的基础上,15 家上市券商 2010 年经纪业务收入无一增长,合计 471.05 亿元同比降 15.41%,今年一季度盈利下降还在继续。被通道化,成为券商经营的现实困境。

同质化竞争

目前券商业务有经纪、承销、自营、资产管理与直投。经纪与承销业务占券商收入的 60%~80%,这两项业务在基本上是通道服务,主动进取的空间有限。

如果时光能倒回 10 年前,券商坐收佣金就能过上好日子。但如今 106 家证券公司,券商营业部已经从 2008 年 5 月的 3071 家发展到今年 4 月的 4698 家。

中国证券业协会的数据显示,2010 年全行业经纪业务净收入 1085 亿元,同比大幅下滑超过两成。仅有不足 10 家券商经纪业务收入增长,有数十家券商的经纪业务收入跌幅还超过了三成。

统计数据显示,“佣金战”之下,全国主要中心城市平均佣金率从 2009 年的 1.31 ‰降至 2010 年的 0.98 ‰,降幅达 25%。

中信证券董事王东明指出,券商囿于被动的通道服务,无力开拓“蓝海”,在“红海”中进行低水平的同质化竞争。所以对佣金价格战无论通过行政命令阻止还是通过各种检查都没有用,因为没有任何附加值,只能通过降价来吸引客户。

“随着市场的成熟,投资者更加理性,如果交易换手率不增反而降的话,整个行业赖以生存的这块蛋糕就可能会出现问题。”招商证券经纪业务部一位人士称。

此外,2010 年,工行和建行的投资银行收入合计达到 294.12 亿元,106 家证券公司投行净收入仅为 272.32 亿元。海通证券一位人士坦言,银行确实客户资源广泛、资金雄厚。

资产管理短板

近两年,股市赚钱效应减弱,PE、艺术品等新的投资凸现吸引力。中国居民的财富管理需求大大增加,相比银行、基金,亦想分羹的券商则缺乏先发优势。

普益财富的数据显示,2011 年一季度,银行理财产品发行数达 3691 款,同比增加 1777 款,环比增加 539 款;发行规模约为 4.17 万亿元人民币,同比增 2.34 倍,环比增 1 倍有余。业内普遍认为,银行理财产品今年将延续暴增趋势。

券商理财产品规模则相形见绌。目前,53 家券商集合理财产品共约 200 多只,去年底券商受托管理资金本金总额仅为 1866.29 亿元。

农行上海分行个人金融部一位负责人表示:“有不少投资者把钱从证券账户挪到银行来买理财产品,理财产品的投资规模在不断扩大,客户源源不断地进入到这个市场,这里不乏原来证券营业部中的‘大户’。”

银行除了网点数量以及理财产品丰富,其理财产品也享受到“免审”优待——实行报备制。可喜的是,最近证监会拟取消审批集合资产管理计划,改为事前告知性备案管理。

“现在成立产品的门槛降低了,但怎么把产品顺利发出去还是很头疼。”国元证券一位高层称。

穷则思变,转机正在慢慢到来,去年年底开始,广发证券等多家券商相继成立财富管理中心,拉开了券商转型的序幕。





认沽证行权期股价大跌 攀钢钒钛躲过 200 亿对价

■ 本报记者 张勇 上海报道

又是一个资本市场的博弈故事。

因攀钢系整体上市而热络的攀钢钒钛（000629.SZ），近一个月股价陡然走低，跌去近 1/5；5 月 12 日以来，股价更是大幅下挫。

一个月前，攀钢钒钛的实际控制人鞍钢集团或许还在为数百亿元的行权资金而发愁，如今，十几万现金的支付让鞍钢松了一口气；但另一方面，包括南方、嘉实等多家公募基金在内的众多机构却深感被“忽悠”了一把。部分机构称，4 月份中金公司的投行人员向其积极推荐攀钢钒钛的基本面，4 月中旬大量机构开始买入该股，如今被套其中。

> 4 月 29 日之前，如果攀钢钒钛股价能够维持在远高于行权价的渔区，理性的投资者无疑将会选择放弃行权，从而让鞍钢集团“胜利大逃亡”

逆势下跌

与大盘在最近一周横盘整理不同，攀钢钒钛从 5 月 12 日开始便陷入大幅的下跌走势中，5 月 16 日的跌幅高达 5.41%，三个交易日的下跌幅度超过了 10%。

“我们都被这次下跌弄晕了。”一家基金公司的一位内部人士近日告诉本报，虽然这段时间也有钢铁股在下跌，但大部分股票还是保持了平稳走势，攀钢钒钛的走势实在有些“另类”。大智慧行情系统显示，钢铁板块指数从 5 月 12 日至今跌幅仅为 3%左右。

“即使是在最近的这次下跌过程中，我们还是在继续买，但发现就在我们买的时候，还有大量不明来历的机构在抛。”上述基金公司内部人士透露，“我们的资金规模不算小了，但是就算我们用大量资金托住，股价还是往下掉。”

嘉实基金的一位研究员也告诉本报，“我们的基金进入才一个月，本来是冲着攀钢钒钛良好的基本面预期去的，可是这样的下跌，只能是基本面发生了变化才可能出现的。”

据本报了解，从 4 月中旬开始，大量机构开始买入攀钢钒钛，不少机构买入的量都在千万股以上。但让这些机构感到郁闷的是，刚刚介入不到一个月就重仓被套其中。

不过，在上海一位私募人士看来，不管有多少人在抛股票，其实只要公司基本面没有变化，就不会出现股价的连续下跌，“攀钢钒钛这种情况，肯定是基本面出了问题”。

中金的尴尬角色

一家也在 4 月份买入了攀钢钒钛的机构负责人告诉本报，“圈子里的人都知道，4 月中旬前后，中金公司的投行人员到处向机构推荐攀钢钒钛的基本面。”

公开资料显示，中金公司是攀钢钒钛资产重组的独立财务顾问。

据了解，当时中金投行人员提到攀钢钒钛的基本面主要有两点，一个是业绩预期，另一个是公司大股东名下的澳洲卡拉拉铁矿。虽然没有出具具体的报告，多家公募基金和私募基金人士称，中金的投行人员口头上向其进行了“过分”的渲染。

“在顺利‘摘帽’之后，我们对于攀钢钒钛的一季报本来也抱有一定的预期，而中金的投行更是告诉我们，公司一季报很可能有成倍上升。”上述机构负责人称，重组之后的攀钢钒钛将重新估值，今年一季报就将显示出重组优势。

然而，当 4 月 29 日攀钢钒钛一季报正式公布之后，机构们发现公司的业绩并没有想象中的那么好，与去年同期每股 0.03 元的业绩相比，今年一季报每股收益仅为 0.02 元，实际上是出现了下降。

另外一方面，据机构人士称，中金的投行人员还对多家机构表示，鞍钢集团旗下的澳洲卡拉拉铁矿将能够提供大量的利润贡献，而现在有机构去调研时发现，“这家矿甚至还存在着法律方面的问题。”上述基金公司内部人士表示，“中金公司投行人员的做法让我们感觉很没有专业性，至于是否有其他更深层的目的，就不得而知了。”

本报就上述机构的质疑采访了中金公司，中金方面表示，从来没有出具过任何针对这一项目的报告，而且也不会过分渲染公司的基本面，也进行了一些与上市公司的沟通。

而了解中金公司的人士介绍说，无论是上市公司还是基金公司，其实都是中金的客户，在这次投行业务上，中金的收入也并不是很多，因此没有足够的利益去驱动中金投行人员做所谓的过分渲染。

攀钢钒钛（000629.SZ）



谜底：认沽证？

而虽然攀钢钒钛方面并没有直接向机构推介，但前后态度的差异更是让机构感到无奈。

“之前沟通时对良好的预期进行了默认，而现在对于存在的问题却避而不谈，前后‘变脸’得实在太快。”上述上海私募人士表示，攀钢钒钛的这种态度会让机构对其失去信任感。

上述嘉实基金研究员表示，“现在股价下跌，其实我们更希望跟上市公司深入沟通，但攀钢钒钛的董秘却一直拒绝沟通，甚至连电话会议都不愿意。”而据机构人士称，目前即使是中金公司的人员要约见攀钢钒钛董秘也无法实现。

本报记者 5 月 19 日致电攀钢钒钛证券部询问上述情况是否存在时，相关人士表示对此并不清楚，而且表示有时董秘是因为交易所的要求而不能与机构进行沟通的。

而了解攀钢钒钛的人士指出，公司前后态度差别的真正原因就是在两年前的认沽权证上。

2008 年，攀钢钢钒通过定向发行及吸收合并对攀钢集团所有钢铁、钒、钛及矿产资源业务和资产进行整合，以达到整体上市的目的，整合后的公司也就是现在的攀钢钒钛。

由于鞍钢集团有意与攀钢集团进行重组，鞍钢集团于 2008 年 5 月 7 日对攀钢系整体上市提供了担保承诺，无条件按照 9.59 元 / 股、14.14 元 / 股和 6.50 元 / 股的价格向攀钢钢钒、攀渝钛业和长城股份行使现金选择权的股东支付现金对价，这些现金选择权于 2009 年 4 月到期。该项承诺曾经使得攀钢系股票成为市场的热门套利股票。

2008 年末国际金融海啸的意外冲击造成整个钢铁行业业绩与股价急剧下降，也使鞍钢面临巨大风险。如果这些选择权均被行权，那么鞍钢集团将需拿出 210 亿元左右的巨资收购攀钢钢钒 45%左右的股权，还将引发包括攀钢钢钒可能退市的其他风险，这对鞍钢集团来说无疑是不可接受的。而这也恰恰是鞍钢集团在 2009 年创造性地进行金融创新，给首次现金选择权股东第两次现金选择权的原因所在，将选择权的行权推迟二年，从而可以从容布局。

不过，在今年 4 月 29 日之前，如果攀钢钒钛股价能够维持在远高于行权价的渔区，理性的投资者无疑将会选择放弃行权，从而让鞍钢集团“胜利大逃亡”，躲避两百多亿的支付对价。

于是，4 月底之前的基本面“渲染”大面积地展开，而进入 5 月份，局面回复了平静，只剩下被套住的许多机构。

唱多声音渐强 A 股六月拐点？

▶上接 17 版

“现在关键看，企业的存货是否持续上升，去库存后真实的盈利能力有没有大的变动，6 月份基本就见分晓了。”上述北京基金经理称，目前其配置已经调整到消费等防御品种，但他认为一旦乐观的信号得到印证，周期股还会是下半年的主力。

一些基金经理关注的另一个参考指标 M1 增速 4 月份已经达到 12.9%，2009 年年底这一数据是 40%，目前其与历史低点 10%的水平近在咫尺，M1 上行的冲动正在酝酿。而历史经验来看，M1 与 A 股通常正相关度较高。

南方基金基金经理杨德龙也较为乐观，他认为通胀将于三季度见顶回落，宏观政策还将保持一定的频率，但不会再紧，而政策放松后企业盈利才能好转，估计四季度企业盈利环比上升，当市场对经济增长和通胀的担忧消除了，股指可能三季度末会实现突破。

在调研中杨德龙得到的信息是，一些工程机械企业并不担忧需求，虽然二季度初生产放慢但没有停产，目前已经逐渐恢复正常，制造业企业的库存周期就像经济的一个小缩影。他同样认为，5、6 月份的 CPI 和工业增加值等数据很重要，在经济和通胀的关系理顺后股市将从纠结走出新的方向。

申银万国最新的 A 股投资策略报告认为，在极端悲观预期下，即使申万重点公司的盈利增速从 22.6%下调至 5%，今年 13 倍的市盈率对应的沪综指点位也接近 2700 点，故将此作为市场的理论底部，倘若大盘出现急跌至 2700 点附近，建议买入，并建议买周期品和地产。不过大多数机构依然预期，今年企业盈利增速仍能维持在 20%。

“亏本”豪赌 MBO 浙江富润高管曲线举牌

▶上接 21 版

据《详式权益变动报告书》，惠风投资用以收购的约 5.3 亿元资金来源于自有资金和与并购相关的其他融资方式。根据其与中国工商银行诸暨支行、交通银行绍兴分行、中信银行股份绍兴诸暨支行和浙江上峰建材有限公司签订的相关借款意向书，将可能筹得合计 4.3 亿元资金用于转让价款的支付。

以浙江富润 5 月 19 日收盘价 13.32 元估算，惠风投资用 5.3 亿元的资金买下主要资产约为 3.89 亿元的股票，每股折合 18.14 元，相当于溢价 36%，可谓出手阔绰。换言之，只有当浙江富润的股价涨至 18.14 元时，惠风投资的收购在账面上才可“保本”。

而银行又缘何愿意贷款给惠风投资进行这笔高溢价、高风险的收购呢？浙江富润一高管解释：一方面，惠风投资目前仅是摘牌，还未付款，银行只是有贷款意向，最终还需要相关方面批准，由于改制工作受到诸暨市政府的支持，届时可以请当地其他上市公司进行担保贷款；另一方面，浙江富润上市公司并不是富润集团的全部资产。

富润集团官方网站显示，其总资产 22 亿元，职工 1.1 万人。除了浙江富润外，该集团还跻身公路收费，参股旅游、地产、福利事业、建材、水泥、化工等行业。但上述公司高管坦陈，“虽然集团也有一些土地和厂房，但并没有太大亮点的优质资产。”

值得一提的是，浙江富润为发起人股东的上峰水泥借壳 S*ST 恒立（000622.SZ）仍在胶着中，尽管截至 2010 年期末，上峰水泥并未成为 S*ST 恒立的第一大股东，但已有前任员工进驻后者高管层；此外，浙江富润持股 2.9%的绍兴银行亦有上市规划。

《详式权益变动报告书》还显示：“信息披露义务人没有在未来 12 个月内对浙江富润的主营业务进行改变或重大调整的计划”。



影视文化基金再火热 先驱者的惨败警醒

■ 本报记者 胡中彬 实习记者 刘玉林 北京报道

不久前，由建设银行发起的中国首只以广播、影视、出版行业作为重点投资方向的文化产业基金“建银国际文化产业股权投资基金”正式启动，以这种背景雄厚的基金为排头兵，众多规模巨大的文化产业基金横空出世。

非一般的资本

4月23日，“建银国际文化产业股权投资基金”正式启动，规模为20亿元，投资范围涵盖出版、影视、网络游戏、动漫等文化创意产业。

而在此前，已经有不少文化产业基金如雨后春笋般纷纷出现，光是4月份就有腾讯和凤凰卫视分别宣布设立影视文化方面的私募基金，文化产业基金一时百花齐放。

建银文化基金显示出了格外的低调，没有任何聚光灯，但却难掩其锋头，在基金的投资人中，除建行外，包括中国出版集团、中国电影集团在内业界龙头均在投资人之列，这种国家级的大腕反映出了基金的分量。

这类基金一个普遍的现象是，规模庞大，首期基金一般都是动辄数十亿元，且它们无一不是出身名门，有着深深的国企烙印，真正纯粹民营性质的基金难寻踪迹。

第一个在发改委获得备案通过的文化产业基金华人文化产业基金包括国开金融有限责任公司、上海大众公用事业（集团）股份有限公司的子公司、上海东方传媒等国资属性浓厚的机构。而中银国际目前正在筹备的中国文化产业投资基金还将获得财政部的注资。

事实上，文化产业投资火爆本身就具有很强的官方推手，“十二五”规划便是一个明确的风向标，不少省市纷纷设立了文化产业发展专项资金。

一位业内人士直言，文化产业市场前景巨大无人质疑，但由于文化产业大多数细分领域都一直受到高度管制，让许多资本曾经望而却步，但在国家政策逐渐放开背景下，投资机会自然受到关注，“春江水暖鸭先知”，嗅到先机的自然是国企烙印明显的机构和资本。

“这些领域里面的晦涩和隐秘没有实力的资本很难驾驭，我们本来计划和某个部委一起合作设立的基金的，但后来参与的基金人太多了，我们最终打消了这念头。”北京一位PE机构负责人称。

影视投资的先驱

4月中旬，北京小马奔腾影视文化发展有限公司获得了多家PE机构的注资，总金额约为7.5亿元。这也造就了投资界近期的一次“惨烈”竞争，有超过40家机构介入了对小马奔腾的争夺。

多位业内人士透露，小马奔腾本轮7.5亿元的融资估值在20倍市盈率（2011年）左右，让许多看过该项目的基金感到了很大的压力。

这只是的一个缩影，从几年前出现的铁池影视投资基金、IDG新媒体基金、一壹影视文化基金，去年成立的汇力星影投资基金，再加上最近腾讯新设立的影视投资基金、大摩华莱坞基金，瞄向影视圈的资金络绎不绝。但在这么多基金意气风发时，却也有失意者，四年前开始运作的铁池基金便就是最典型的失意者。

天使之翼影视投资公司总裁戢二卫曾是铁池基金的创始人之一，尽管他和当初的创始人员依旧活跃在内地影视圈，但当年那颇有豪情壮志的铁池基金现在已经消失了。

戢二卫称，当时基金的运作有点类似于国外的项目制，即在单个影片层面进行投融资，但这种的操作路径在国内却失去了市场。中国电影市场自身尚存在着诸多不完善，比如没有分级制、档期细分不够、缺乏类型片、整体运营不够系统化等，以及随后爆发的全球金融危机，再加上团队内部的分歧造成了这只基金的无疾而终。

在影视产业链上，前端的影视制作看起来非常美妙，高回报、短周期，让不少人垂涎；从专业的电影基金到风投、甚至煤老板们，纷纷把钱砸向这个产业链。但事实上，影视制作的风险最高，现在已经有许多尝鲜者开始慢慢撤出这个市场。而在产业链的中下游的影视发行和放映环节则因收益更有保障（如院线等），逐渐被投资者认可。

> 事实上，影视制作的风险最高，现在已经有许多尝鲜者开始慢慢撤出这个市场

“试过水的投资人都会发现这个行业的风险和机会在哪里，投资人都在向产业链下游方向移动，只有新进入者还对上游比较热衷。”戢二卫称。

有意思的是，在众多私募股权基金中，很少有类似于文化产业投资每只基金有独自的“名号”，也没有专门限定了文化产业方向的投资，国内除了医药产业基金也有与此相同之外，其他领域都比较少见，这也印证了文化产业投资的难度。

“行业的估值都这么高了还是有人愿意买，如华谊兄弟这种行业前列的公司在资本市场是能够享受到估值溢价的，但现在剩下的很多都只是中等的公司，很难接受这么高的估值。”一家影视公司负责人也称，“不然为什么现在投资的机构都是新的，并不是行业里本身出现的？”他感叹说，现在是涨潮期，要等潮退了才知道谁在裸泳。但潮起之后就必有潮落之时，尽管退潮期尚不得而知，但先驱的教训或许能带来一些警醒。

当私募遭遇私奔 低调PE投资被娱乐

■ 本报记者 胡中彬 北京报道

王功权的微博依旧保持着每日至少一条的更新频率，现在他所发的每一条微博都会令外界充满了遐想。鼎晖方面仍然在等待王功权的回归，外界也尚不清楚王功权的出走是否会对鼎晖的业务带来实质性的影响。

投资人成为私奔者

5月16日深夜，王功权发了条微博宣布“放弃一切，和王琴私奔了”，此条微博在深夜悄然瞬间走红，转发、评论过万。50岁的王功权，鼎晖投资合伙人，此前，他和冯仑、潘石屹、易小迪、刘军、王启富这些后来在商界声名显赫的风云人物因当年在海南创业而并称为“万通六君子”。

为应对投资人的压力，鼎晖主动向投资人邮件确认了这一消息。在鼎晖投资董事长吴尚志亲笔信中，一方面确认王功权出走另一方面表示对其实公司业务并无影响。

根据鼎晖官网介绍，目前鼎晖创投管理两只美元基金和一只人民币基金，总规模为9亿美元，如果王功权诚如其言“抛开一切”，对于其参与基金的影响将是致命的。

ChinaVenture发表的意见称，王功权担任鼎晖创投一、二期基金投资决策委员会成员及董事，对于基金事务拥有较高决策权。非正常离职事件发生后，鼎晖创投基金的投资决策委员会无法与其取得联系并继续召开，基金后续募资、项目投资决策、投后管理及退出等关键环节无疑都将短暂陷入停滞，身为基金出资人的LP权益也将受到较大影响。

但实质性的影响尚不得而知，华兴资本创始人包凡就称，鼎晖创投作为一家投资机构并不会因为一个人的离开而受到冲击，鼎晖创投内部陈文江等合伙人也都早已能撑大梁。

当私募遭遇私奔

业内人士均普遍相信，王功权应该毫无炒作和趁机扬名之意，但在不经意间，他却获取了前所未有的关注度，从他微博粉丝数已经增加至五十余万便可见一斑。

如果说王功权的私奔充满了轰轰烈烈，那如今本已是大红大紫的私募股权投资行业（泛指PE/VC）沾上了光，奔放了一回。在这场私奔事件中，受众面的扩散和放大除了有微博外，背后固然也有私募股权行业的光环效应，王功权被贴上金融行业巨富的标签，几十亿身价更博得了大众的眼球，私募行业的背景自然“功不可没”。

私奔事件吸引的眼球也让私募行业感受到了娱乐的氛围，全新出炉的“私奔体”就是这种娱乐精神的最佳体现。给严肃、理性的私募投资带去一些娱乐作为点缀本也无可厚非，但殊不知，娱乐氛围的增加也悄然改变着行业的属性。

由于私募基金往往具有一定的隐蔽性、募集资金的范围也限定在很小的群体，因此，私募基金并非以公募基金高度透明的方式出现在社会大众面前，由于其涉及的利益群体相对较少，在监管上也获得了非常宽松的监管环境，当本是小众的私募行为变成涉及大众公共利益之时，这种微妙的变化已经让行业的风险、压力逐渐累积，来自公众，来自监管层，来自四面八方。

当年凯雷集团被戴上“门口的野蛮人”的帽子后，它收购徐工集团的计划也因公众过多的非议而梦碎，很多投资人开始知道PE投资有时并不适合高调。

从创业板开闸以来，PE/VC靠提前入股从上市公司身上轻松地赚走了千亿元收益，动辄十倍、数十倍回报频频出现，暴富神话刺激着利益分配机制的神经，而举国股民很少有从股市赚到钱，要想在众目睽睽之下疯狂地分钱显然已经不太合适。

“业内一直在呼吁监管层应该给私募股权投资行业一个宽松的监管环境，已经争取了好多年了，除了学习国外的监管模式外，本身也有行业覆盖面还是很小、和公众利益无太多交集的原因，过度的公开化将挑战现有的监管思路。”北京大学一位金融学教授称。

白天不懂夜的黑，私募私奔者，慎重！









编辑：邹卫国 e-mail:zouweiguo@eeo.com.cn | 美编：刘会芹

优酷 6 亿美元融资财技 30
“优酷这一手比较狠，将具有更大杀伤力”
南航进京挑战国航大本营 28
首都第二机场成为南航争取进京的新通道
食品添加剂陷入混乱期 29
被妖魔化了的食品添加剂背后是什么？

中钢黄天文“下课” 王勇强化“管控力”

■ 本报记者 姜雷 刘伟勋 北京报道

半年多之后，传言成为事实。5 月 17 日，中钢集团新闻发言人李可杰向本报证实，中钢集团总裁黄天文将不再担任中钢集团总裁、党委副书记职务，中钢股份总经理贾宝军接任其职务。

此前一日，中钢集团召开了中层领导干部大会，国务院国资委企干二局局长姜志刚宣布了这一任命。之后召开了中钢集团党委（扩大）会议，对下一阶段工作进行了部署。

在央企行政序列中，中钢集团总裁为司局级。黄天文现年 56 岁，距离惯例的 60 岁退休年龄，还差四年。接近国资委的人士称，这也是王勇主政国资委以来，首位未到退休年龄，也并非升迁或平调而被免职的央企一把手。

> 一些以前规模都不是很大的央企，近年来在做大的要求下发展迅速，包括中钢集团等。但也引发了难以控制等难题

本报获悉，黄天文个人并无经济问题，应属“无过错”免职。上述人士称，此前所称海外业务巨亏、并购资金黑洞等并非免职的根本原因。“主要还是中钢集团管控混乱，内部矛盾比较突出，这一点上作为一把手是必须要被问责的”。

同中钢的路径类似，过去几年，在做大做强的指引下，有相当部分央企通过并购迅速做大。

本报获悉，中钢集团新设立了运营改善部，以进一步加强投资管理。公司年初，这家公司还成立了风险管理与审计工作领导小组和办公室，以加强对相关工作的管控。

功过是非

黄天文是 2003 年被国资委任命为中国钢铁工贸集团公司总经理。之前，他担任另一家央企五矿集团的副总裁。“此前黄的工作经历与中钢没有交集，他担任中钢集团总经理是空降的，是带着整合的任务来的。”一位曾工作于中钢集团内部人士称。

黄天文做的第一件大事就是给企业改名字。2004 年，中国钢铁工贸集团公司改名为中国中钢集团公司。“不要小看这个简单的改动，企业的气势和噱头都出来了。”上述人士称。

改名的背后，是黄天文对中钢集团的重新定义。之前，中钢集团仅仅是一家传统的商贸企业，由原隶属冶金工业部的中国冶金进出口总公司、中钢钢铁炉料总公司、中国国际钢铁投资公司、中国冶金钢铁加工公司合并组建而成。

国家冶金局又将为冶金行业服务的中国冶金设备总公司等企业陆续划入。当时集团下属 100 多家二级子公司。企业资产规模小，各自为政，同业竞争的现象也十分严重。

黄天文将中钢集团重新定义：钢铁工业和钢铁生产企业提供综合配套、系统集成服务的现代生产性服务企业。多次内部会议上，黄天文都强调，中钢集团为整个钢铁行业服务，要让所有钢厂都离不开中钢。

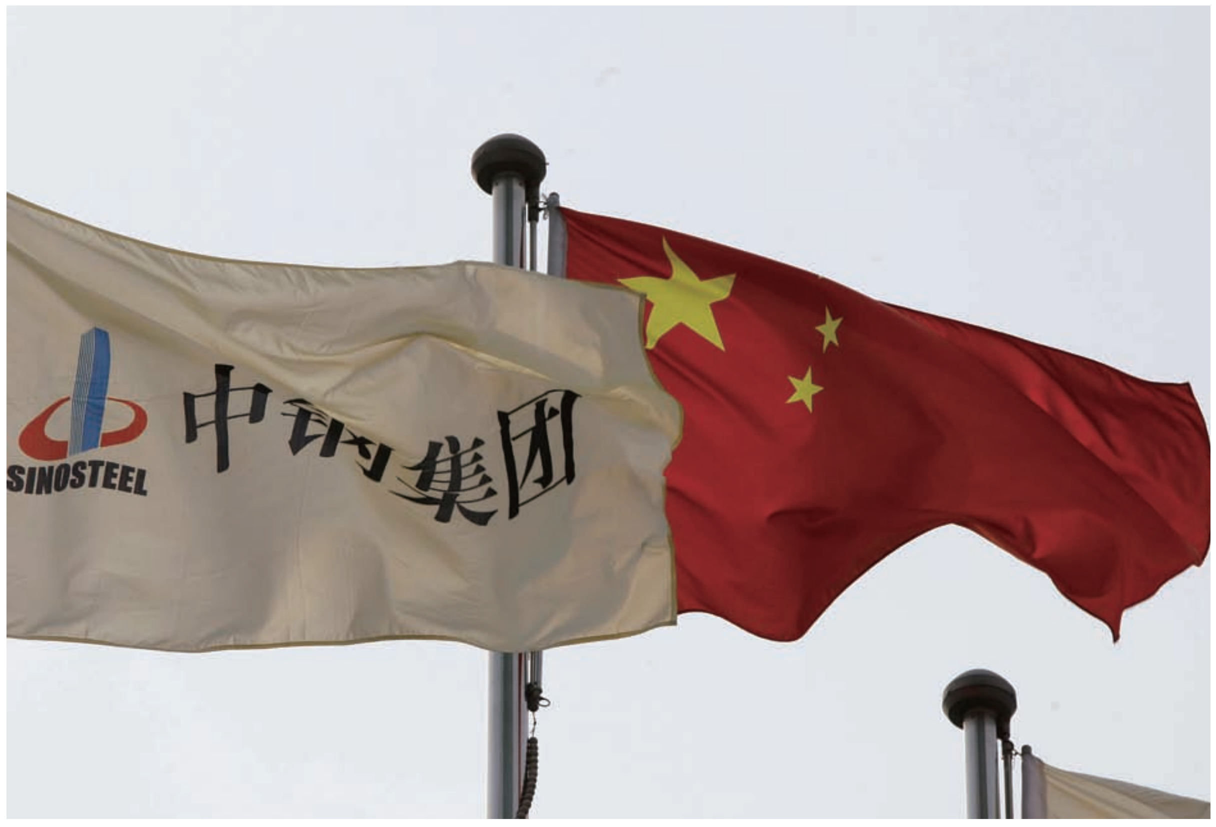
上述人士称，黄天文做事思路清晰，霸气十足，干事情不会瞻前顾后，不拖泥带水。这也让黄对中钢的整合从一开始就大刀阔斧。完成内部整合后，黄天文契合时任国务院国资委主任李荣融的思路，为中钢拟定了一条以并购做大做强的策略。

2005 年起，中钢集团陆续并购重组国内冶金行业七家龙头生产企业。之后又开始海外矿山资源的收购。在一系列的并购重组，逐步构建起了“矿业、炭素、耐火、铁合金、装备制造”五大产业运作格局。

此间适逢钢铁景气周期，中钢集团的销售收入也节节攀升，从 2004 年的 201 亿元，猛增至 2010 年的 1860 亿元。彼时，中钢集团的扩张被称为“中钢模式”，亦被当时要求央企做大做强的大股东国务院国资委所推崇。

矛盾凸显

盘子做大之后，整而不合的风险也就逐渐凸显。



中钢集团销售收入从 2004 年的 201 亿元，猛增至 2010 年的 1860 亿元。彼时这个扩张被称为“中钢模式” IC/ 供图

曾参与中钢集团上市的人士称，中钢集团的资产量够大，但质却不佳，下属企业普遍存在的问题是资产负债率过高，企业亏损严重。

2008 年，中钢出资 14 亿美元收购澳大利亚中西部矿业公司 100%股权，原计划铁矿石年产量 3000 万吨以上。但至 2009 年，这一项目仍处于前期勘探阶段，当期亏损 9281 万元。

2010 年，中钢与民营钢铁企业山西中宇钢铁有限公司之间的巨额资金往来，形成了近 40 亿元欠账。中钢与另一家民营钢铁企业河北纵横钢铁集团有限公司之间也存在类似的严重问题。

本来，在 2007 年，中钢就启动了上市计划，但中钢集团的上市计划被无限期推后。从 2008 年底开始，中钢集团的上市计划就戛然而止。“当时面临的一个程序上问题就是亏损，连续 3 年盈利达不到是不符合上市要求的。”

上述人士告诉记者，注意观察中钢集团从 2008 年以后的工作报告就可以看出，每年只是对外公布企业的营业收入，但对整体利润都是一笔带过。“实际上中钢这几年一直处于亏损和盈利的边缘，长期的资产负债率达到了 80%以上，2009 年底甚至达到了 90%以上。”

有报道称，在 2010 年审计署进入中钢集团调查中钢与山西中宇 40 亿元欠账问题时，就明确指出，中钢管理混乱，决策无序，投资冒险，存在财务管理混乱等诸多重大问题。

接近中钢人士称，作为资源性企业投资失误并不是导致黄天文下课的根本原因。从内部整合到外部并购的整体失控，这种失控才是国务院国资委最为担心的。

他透露说，黄天文内部改革虽然厘清了企业小散乱的局面，但改革过程中也触及了部分既得利益者。中钢集团下属企业相关人士更是直言不讳称企业内部分山头，领导层和管理层在企业发展思路上不统一。“有些投资并不是黄天文一人所能掌控的。”

本报获得的黄天文在今年的内部讲话显示，黄特别强调了企业一把手的重要性，“千军易得，一将难求，一把手水平决定了一个企业的水平。”他还强调说：班子好、企业兴，班子差、企业亡。

问责

国务院国资委从 2009 年开始就已经注意到中钢集团存在的上述问题。也通过一些人事调整来加强对中钢集团的控制。

2010 年初，武钢副总经理贾宝军空降至中钢集团，接替符岳岩出任中钢股份总经理一职。符岳岩亦是 2008 年国务院国资委空降至中钢股份，原任攀钢副总经理。

事实上，从去年下半年审计署对中钢进行审查后，关于黄天文去职的消息就已经在小范围流传。一位协助中钢开拓澳大利亚市场的人士称，对于黄的离职并不感到惊讶，4 月底商务部、国开行和澳大利亚大使馆召开了一次会谈，但前两者都没有邀请黄天文参加。

中钢内部人士也感受到细节变化。“此前每年工作会议的主报告都是黄总亲自作，今年换成了贾总来作，黄总只是作了总结发言”。

接近国务院国资委的人士称，之前国务院国资委对于中钢集团整体上市计划的迟迟无法推进就表示过不满，多次询问。2007 年，中钢集团就启动了名为长江项目的整体上市计划，但后来因为扩张过快引发的财务问题，以及资产整合引发的内部矛盾，悄然停止。

同为央企，中冶集团几乎在同一时间开始筹划整体上市，这家公司早在两年前就已经完成了 A+H 上市。这也是为什么在 2010 年工作会议上，黄天文提出 2010 年中钢重点抓好四项工作的首位就是抓上市。有消息称，国务院国资委对于央企提出了资产证券化率要达到 90%以上的要求。

在上述国资委人士看来，黄天文的去职实际上也是国务院国资委强化对下属企业管控的具体表现。在 121 家央企中，实际上分为两大阵营，53 家央企包括中石油、中石化等大型央企党政一把手由中组部直接任命和管理。

剩余的二级央企的一把手由国务院国资委直接任命和管理。这些央企以前规模都不是很大，近年来在国务院国资委做大的要求下发展迅速，包括中钢集团等，但也引发了难以控制等难题。

上述人士称，今年以来，国务院国资委对于央企改革已经有了重新的定位，不再强调要做大做强，而是要做强做优，主业突出。

黄天文也意识到这些变化。“黄天文比较灵活，做事较为积极。他的变化这几年比较大，原来中钢刚到澳大利亚投资时，他对澳大利亚理解不太充分。现在他比较温和，很礼貌，也很尊重澳大利亚的情况。”

今年工作会议上，黄天文也对中钢集团的定位提出新的调整，指出要为钢铁工业钢铁生产企业及相关战略性新兴产业服务，并强调产品结构实现从低端向高端、附加值低向附加值高转移，产业结构上积极探索战略新兴产业。

只是这一切黄天文已经不需要去做了，同为空降兵的贾宝军将完成对中钢集团的新一轮整合。据悉，黄天文的下一步安排还没有明确，但有可能是出任某央企外部董事职务。

汉王增长故事切换：从礼品到专业出版

■ 本报记者 杨阳 北京报道

科技

“困难是暂时的！”5 月 18 日，汉王科技董事长刘迎建站在台上为汉王 9.7 寸的全新双触控电纸书技术做推销。

在他看来，电纸书仍然前途无量，汉王的亏损和降价只是转型之痛。

此前一天，汉王宣布将从 5 月起下调部分电纸书产品售价，幅度 15%~40%，部分亏本销售。为此，汉王计提了 3000 万 ~4000 万元的降价损失。

这一决策使汉王在一季度亏损 4000 多万的基础上雪上加霜——该公司预计 2011 年上半年亏损将达到 9000 万 ~9800 万。

这也许不是结束：在新的收入来源拓展前，汉王的这个降价策略会导致该公司在一定长的时间维持低利润甚至亏损。

曾经叱咤一时的汉王还有没有未来？

支撑汉王董事长刘迎建“壮士断腕”的逻辑是，只要低价汉王电纸书就能掌握足够多的用户，汉王就能成为中国的亚马逊——汉王的未来，将依靠平台、内容挣钱。未来汉王要从一家靠硬件赚利润的公司转化为一家像苹果那样靠做渠道赚内容利润的公司——当然，前提是汉王需要用这样的降价策略“买”来足够多的用户，并且提高这些用户的活跃度。

亏损

据悉，此次调价涉及的汉王电纸书产品型号占目前电纸书全系列型号的 38%，其销售收入占 2010 年电纸书产品总销售收入比重达到 42%。

汉王的状况或没有外界想象的那样恶劣。汉王内部人士称，3000 万 ~4000 万元的降价损失是一次性的，主要是汉王此前的一部分库存产品，在降价处理过程中产生的损失。但此后汉王的产品，大多已经能够通过调整成本保持不亏，不会再有亏本销售的情况，因此并不是外界理解的汉王会持续赔本卖。

给汉王严重一击的是美国苹果公司 Ipad 降价。

从去年第三季度开始，汉王电纸书的销售就已经开始受到影响，今年第一季度汉王的业绩明显显现亏损。降价策略一招也并非 5 月份开始第一次使用，早在两个月前，汉王科技为刺激销售，曾对高端电纸书产品进行过较大幅度的价格下调。

汉王科技表示，本次产品价格调整为公司经营战略方向调整的计划内容，旨在扩大电纸书产品销量，增强公司在电纸书个人消费市场的竞争力，促进公司逐步向内容服务和信息服务方向转型。目前，汉王科技正在汉王书城业务上进行发力。

汉王内部人士透露，产品降价确实能够强烈地刺激消费，5 月 17 日宣布大幅降价后，已经出现了一次性购买 1000 本、2000 本的零售订单。

▶下转 27 版

“一元光伏”成真 国内市场爆发临界点到来

■ 本报记者 严凯 北京报道

新能源

两年前，包括无锡尚德、天威英利、晶澳太阳能、赛维 LDK 等 13 家光伏企业发布《洛阳宣言》，宣称要在 2012 年实现光伏发电成本每千瓦时 1 元的上网电价目标。

如今，这个目标已提前实现。记者多方获悉，国内最大的光伏企业之一英利绿色能源控股有限公司（下称“英利”）的发电成本已经降低到 1 元 / 千瓦时以下。英利集团内部人士证实了上述说法。

长期以来，制约国内光伏行业发展的最大瓶颈便是光伏发电上网电价远高于常规电力。1 元 / 千瓦时的成本被认为是光伏企业开拓国内市场的临界值。

2010 年 8 月份的光伏特许权项目招标中，最低中标电价约为 0.73 元，已经低于 1 元以下。中国可再生能源学会副理事长孟宪淦称，在目前的条件下，光伏发电成本还很难普遍做到 1 元 / 千瓦时以下。但他认为，2012 年 1 元 / 千瓦时的目标将能基本实现。

一元成本价

5 月 20 日晚间，英利将公布 2011 年一季报。截至本报发稿，相关数据还未公布，但分析人士预测，根据相关数据测算，英利的光伏发电成本在一季度将低于 1 元 / 千瓦时。

《洛阳宣言》使“一元工程”正式成为国内光伏产业的共同目标。只有发电成本低于 1 元，企业才会有可能形成盈利空间，其积极性便会提高。

这意味着两年前的“一元”目标将得以实现。英利是全球最大的垂直一体化光伏发电产品制造商之一。由于拥有光伏行业完整产业链，该公司被认为是业内成本最低的光伏企业。

光伏发电的成本分为三个部分：太阳能光伏电池及组件、材料和设备和相关配套。此外，还包括建设电厂的成本，比如土地、电缆等其他的配套。

这其中，组件成本占据了光伏发电成本的 70%~80%。熟悉英利的人士称，在光伏领域，英利的组件价格一般都卖得比同行更低，因为它们拥有自己的硅料，成本更低。

英利集团首席技术官宋登元曾告诉本报，光伏组件的成本中，上游硅料的成本占据了 60%以上。在国内，硅料绝大多数依赖于进口。“目前，英利的硅料仅有 60%多依赖进口，并且随着硅料厂的相继投产及扩产，硅料的对外依赖度将进一步降低。”英利相关人士称。

2010 年 8 月份，英利宣布，旗下子公司六九硅业正式投产。六九硅业是英利旗下主要生产硅料的子公司。此外，根据规划，到 2013 年，英利还将在海南建立 3000 吨电子级硅材料项目。

▶下转 32 版

5 年销售目标 3000 亿 徐工海外并购战略刚刚开始

■ 本报记者 严凯 北京报道

本报获悉,徐工集团正通过旗下上市公司徐工机械(000425.SZ)在欧洲并购两家零部件制造商。

据悉目前并购正在进行,预计 7 月份能够完成。一位工程机械行业的业内人士称,徐工集团此次并购的两家欧洲企业在高端液压件制造领域拥有核心技术,而这恰恰是国内企业所缺乏的。

制造

3000 亿,这是国内最大的工程机械制造商徐工集团 5 年后要达到的销售目标。去年,徐工集团的销售额是 660 亿元。这意味着若要实现上述目标,徐工集团未来五年的年均增速必须超过 35%。

通过此次并购,徐工集团不仅为 3000 亿元销售目标在铺路,也是希望通过以并购的方式尽快完善自身的产业链,弥补在某些关键零部件领域内核心技术的空白。

瞄向海外

在欧美,传统制造业已经成为了夕阳产业,正逐渐淡出。此前,徐工集团的海外市场主要集中在东南亚、南美及中东市场,欧洲和北美市场相对来说为"新市场"。

徐工此次的并购对象是两家位于西欧的高端液压件制造企业。这两家企业均系家族企业,每年的销售规模均为数千万欧元。

徐工集团正式提出并购之前,这两家公司本身就是徐工集团液压件的配套供应商。徐工集团的此次并购始自两三个月前,在并购之前,彼此之间已经有了比较深的了解。

目前,两家公司的名称及并购金额等详细信息至今仍未批露,但据了解,在并购完成之后,徐工集团将加深与上述两家公司的贸易合作,包括提供更多的订单。"杨东升说。

为了完成此次收购,徐工机械专门在香港注册了一家子公司。然后该子公司通过与国外的另外一家企业成立第三方合资公司来全资收购上述两家高端液压件制造公司。

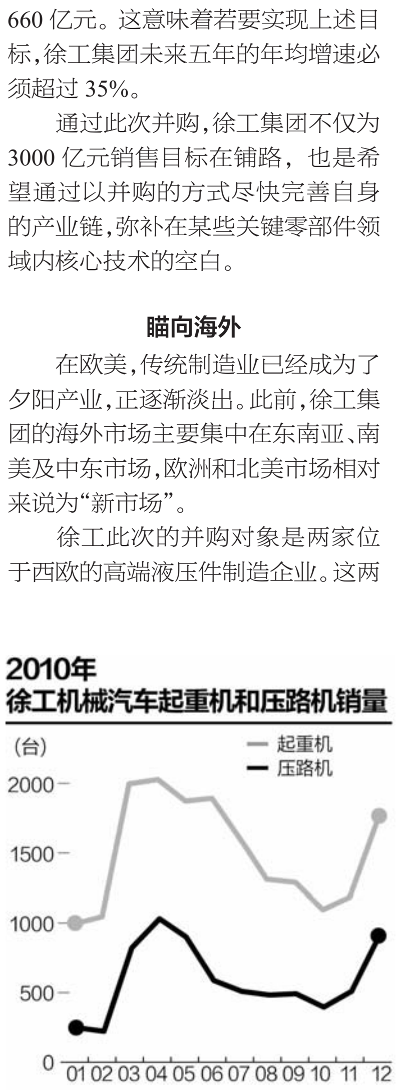
本报获悉,在第三方合资公司中,徐工机械占据了 50%的股权。这意味着,在并购完成后,徐工机械将间接拥有两家零部件公司 50%的股权。

徐工机械一位高层人士透露,目前收购正在进行当中,一位负责此次并购的副总裁正在欧洲的两家公司,参加它们召开的董事会。

一位熟悉徐工集团的人士称,此次收购只是徐工海外战略的一个缩影,未来将看到徐工更多的海外并购。

事实上,除了海外并购,徐工集团还将加快在海外建厂的步伐。徐工集团董事长王民称,未来几年徐工将增加 20 个海外经销商和 5 个海外备件中心。

目前,徐工集团在巴西和波兰已建有 2 家海外装配厂。徐工集团还将在欧洲建立自己的研发机构。



资料来源:工程机械协会,招商证券研发中心

弥补缺失

在国内,徐工集团的 9 类主机和 3 类关键零部件市场占有率位居第一名。其中,汽车起重机和大中型压路机销量位居全球第一位。

2010 年,中国工程机械行业的销售规模达到 4000 亿元,成为全球最大的工程机械市场。但一些高端零部件和关键配套大多需要进口。

祁俊称,中国的工程机械行业在全球工程机械行业中仍然缺乏话语权,尤其是在高端零部件的核心技术方面,中国的话语权更低。

"若高端零部件的核心技术和关键配套在未来五到十年能够解决,中国的工程机械行业的话语权也就有了。"中国工程机械工业协会秘书长苏子孟说。

徐工集团此次并购的两家公司在液压件上拥有核心技术。上述熟悉徐工的人士称,徐工此次并购,正是希望能够通过并购来弥补自身在一些关键零部件核心技术上的缺失。

液压件是工程机械主机的动力来源。它能够将液体的压力转换为机械能,从而使主机获得动力。但国内依然未能完全掌握此项技术。

近年来,为解决液压件的困扰,尽管国内知名的主机企业纷纷投入资金,建立自己的液压件研发制造平台,但目前的技术水平还难以实现配套供应。

熟悉徐工的人士称,在关键零部件的核心技术方面,通过自主研发太慢,在国外企业不景气的情况下进行并购会是一种更快的途径。

除了上述两家高端液压件制造企业,上述高层人士还透露,现在有不少国外公司想跟徐工合作,但在并购方面,徐工的重心是核心零部件及关键配套企业。

35%

徐工集团销售增速预期

徐工集团要想在 2015 年实现 3000 亿的销售目标,意味着未来 5 年其年均增速必须超过 35%才能够实现

战略转向

中国工程机械行业如今正面临"急刹车"。今年一季度工程机械行业的增速达到 50%以上,但从 4 月份开始,增速急剧回落。

祁俊称,预计今年的平均增速在 17%左右。"据我们预测,2015 年整个行业的规模将达到 9000 亿元,相对应的行业年均增速在 17%~20%之间。"祁俊说。

2009 年 10 月,徐工集团提出了自己的"十二五"战略规划,当时提出的目标是到 2015 年实现营业收入 1000 亿元,进入全球工程机械前 5 名。

如今,徐工集团调整了这个目标:到 2012 年实现营业收入 1000 亿元,进入世界工程机械前 5 名;2015 年实现营业收入 3000 亿元,进入世界工程机械前 3 名。

去年,徐工集团实现了营业收入 660 亿元,增幅达到了 32%。杨东升称,2011 年徐工集团的目标是 900 多亿元。按照目前的发展速度来看,今年的目标应该能够实现。

但行业进入缓慢增长期致使徐工集团的新目标面临挑战。根据测算,徐工集团要想在 2015 年实现 3000 亿的销售目标,意味着未来 5 年其年均增速必须超过 35%才能够实现。

"这个增速等于是整个行业平均水平的近 2 倍。即便是在景气年份,这个增速目标也很难实现,何况未来 5 年都要实现这个目标,难度很大。"上述熟悉徐工的人士称。

过去,徐工集团是内涵式的发展,在这种模式下的发展速度和产业规模的扩张以及所需市场和技术,都支撑不了 3000 亿的规模。

这迫使徐工集团不得不加快战略转型。徐工集团已经将公司的增长模式由"单一的内涵式"转变为"内涵与外延并重"。

这意味着国际市场将在徐工集团的业务版图中占据更加重要的位置。在国内市场需求下降的时候,徐工将更加积极的开拓国外市场。

另外一个调整是,在高端零部件和关键配套的核心技术方面,徐工集团将更多的采取并购的方式来实现。"这种方式更快、更直接。"熟悉徐工的人士说。

机构联合调研 山大华特转身医药概念

■ 本报记者 彭友 上海报道

此前,市场普遍将山大华特(000915.SZ)视为一只表现得不温不火的环保概念股。然而,这种看法或将改变。

"近日,嘉实基金、中金公司、上海证券等机构纷纷赴山大华特调研,重点了解公司有关医药产品的发展情况。该公司实际上已经是一个隐蔽型的医药概念股。"一位接近山大华特公司的人士对本报透露。

医药

虽然山大华特在市场眼里是环保概念股,目前,山大华特主要利润来自其控股 50.4%的山东达因海洋生物制药股份有限公司(下称"山东达因")后者主导产品为儿童鱼肝油品牌伊可新。机构预计,伊可新今年可实现 20%的销售增长。

隐藏的医药龙头

今年 3 月,山大华特悄然披露了一个行业类别变更的公告称,根据公司近年主营业务分行业的实际情况,按照中国证监会《上市公司行业分类指引》及深圳证券交易所的有关规定,公司所属行业类别将变更,由原来的 M 综合类变为 C8 医药生物制品、C81 医药制造业、C8105 化学药品制剂制造业。

查阅山大华特 2010 年度财务报告可知,该公司主营业务收入 10%(含 10%)以上的各行业有关财务数据如下:医药产品收入 3.59 亿元,占总营业收入的比重为 64.08%;环保业务收入 6038 万元,占总营业收入的比重为 10.78%;学费收入 5867 万元,占总营业收入的比重为 10.47%。

据了解,山东达因主要以儿童保健药品和糖尿病、心血管病、消化系统抗感染等药品的生产销售为主,毛利率高达 86.53%。去年,山大华特医药板块实现营业收入 3.59 亿元,营业成本仅为 4836.81 万元。

上海证券医药行业研究员赵冰指出,从山东达因的产品结构来看,伊可新占其销售收入的 75%以上,其他二线产品还有盖笛欣、右旋糖酐铁口服液等。伊可新是维生素 AD 滴剂,该药物为儿童保健药品,虽然市场上同类产品较多,但公司市场份额多年来保持第一。

赵冰认为,山东达因的定位很明确,就是牢牢抓住儿科这一增速最快的细分市场。以医院拉动药店的营销模式使产品在家长中建立了良好的口碑,为公司节省了大量的推广开支。

惠祥投资公司投资总监殷佑嘉告诉本报,"由于儿童普遍很'娇贵',这个时期的开销是最大的,再加上现在放开二胎的预期越来越强烈,儿科用药的高峰期远远没有过去。由于医生的大力推荐,伊可新已是补充维生素 AD 的首选,这对于山东达因的业绩提升作用很大。"

据悉,山东达因总经理杨杰曾在一次内部会议上表示,力争到 2014 年形成完整的儿科用药体系,销售收入超过 10 亿元,完成向"儿童保健和治疗领域的领军企业"的终极跨越。

未来或剥离辅业

除了医药业务外,山大华特还全面涉足消毒产品、烟气脱硫等环保产业领域,专业从事二氧化氯发生器和卫生消毒用品、水处理设备、臭氧发生器等环保产品的研发制造、环保工程业务以及大型燃煤锅炉烟气脱硫工程总承包。2010 年,公司环保业务收入为 6038 万元,占总营业收入的比重为 10.78%,毛利率为 34.72%,主要分为环保设备和工程两块,是公司的第二大利润来源。

据悉,为了寻求环保业务上的突破,公司成立了大型设备事业部,主要面向纸浆及印染漂白等项目,目前已有 2~3 个合同项目(每个约千万规模)。上海证券赵冰指出,在新国标要求下,造纸企业采用二氧化氯取代元素氯进行漂白成为必然的选择。

此外,山大华特还经营有卧龙岗学校,主要从事初中、高中阶段的学生教育。2010 年,卧龙学校实现营业收入 6032 万元,净利润 548 万元。

"在我们看来,山大华特应当大力发展医药业务,逐渐淡出环保业务。公司可以集中精力做好一件事,市场也能清晰地对其估值。"上海一位基金经理助理表示。

上述人士认为,目前环保行业的估值在 30 倍市盈率左右,由于行业稳定,未来再给予更高估值的可能性较低。反观医药行业,现在明显处于低估阶段,未来增长空间足够大。

实际上,山大华特已经引起了机构的重视,今年一季报显示,华夏红利和华夏复兴两只基金分别持有 864.99 万股和 475.12 万股。更值得注意的是,汇添富医药保健股票型证券投资基金也持有 382.02 万股,这是公募基金领域首只医药行业基金,其选股方式已成为行业标杆。

承诺期近 渤海物流获注百货门店几无悬念

■ 本报记者 彭友 上海报道

近日,在大盘强烈震荡的情况下,渤海物流(000889.SZ)的股价却屡创新高。这一强势的背后,是大股东中兆投资管理有限公司(下称"中兆投资")两年前作出的解决同业竞争的承诺即将到期。

"大股东的确有解决同业竞争的承诺,但迄今为止,我们尚未收到大股东方面的任何消息。"渤海物流证券部人士称。

零售

但本报了解到,渤海物流不仅有可能获注茂业百货秦皇岛金都店,而且还有望成为茂业国际全国商业布局的华北区域资源整合平台。

注资期近

今年以来,渤海物流创下 8.40 元的低价后,便不再顾忌大盘的震荡,一路高歌猛进,截至上周三已创下 12.98 元的历史新高,涨幅高达 55%。"一般来说,这种逆市牛股的背后,都有着强烈的利好预期在支撑。"利康投资一位私募人士称。

2009 年 9 月,刚刚通过"举牌"的方式晋级为该渤海物流大股东的中兆投资突然发现公司在秦皇岛拥有的秦皇岛金都店与渤海物流现有百货门店在商业经营方面的同业竞争。由此中兆投资承诺在未来 24 个月内予以解决这一问题。如今,承诺兑现时间点即将到来。

同时为避免同业竞争,中兆投资表示将不通过除渤海物流以外的经营主体在秦皇岛地区新建或收购与渤海物流目前在秦皇岛地区经营同类的商业项目,对于新建或存在收购可能性的该类商业项目资源,中兆投资将优先推荐给渤海物流,渤海物流具有优先选择权;中兆投资亦不通过除渤海物流以外的经营主体在安徽地区新建或收购与渤海物流目前在安徽地区经营商品批发市场开发的地产项目。

自 2008 年 10 月开始,"茂业系"旗下公司中兆投资开始举牌渤海物流,最终通过增持和协议转让的方式,持有该公司 29.9%股权,从而取代安徽新长江投资公司成为第一大股东。中兆投资是茂业国际旗下的全资子公司,法定代表人张静则是茂业国际当家人黄茂如的妻子。

> 如果茂业百货秦皇岛金都店注入渤海物流,其百货门店在秦皇岛当地市场占有额将进一步提升到 70%以上

"由于承诺是今年 9 月份到期,我们预计三季度兑现承诺的可能性最大。茂业系在资本市场上家大业大,不存在为了这一承诺而弃多年的市场形象于不顾。"泽晖投资研究总监杨建表示,"近日该股连续放量攀升,我们判断是市场对注资预期不断增强,有资金冲着兑现承诺而建仓。"

华北市场平台

秦皇岛当地一位百货业界人士告诉本报,"2008 年 9 月,黄茂如旗下的茂业百货以 2.9 亿元资金收购了位于秦皇岛商业中心的金都购物广场,重新进行定位改造,并于 2009 年 5 月 1 日正式开业。该店经营面积达 4.6 万余平方米,目前已是秦皇岛最为盈利的商场之一。"

国联证券研究所商业零售小组组长朱乐婷认为,茂业国际通过对金都店进行品牌升级、品类及顾客流量做调整,使该店 2010 年实现同比 48.3%的增长,随着后续茂业国际对渤海物流经营管理的持续深入改造,公司的收入水平和盈利能力将有望得到明显提升。渤海物流现有百货门店在秦皇岛当地已占据 60%以上市场份额,如果金都店注入上市公司,这一数据将进一步提升到 70%以上,处于绝对龙头地位,具有较强的市场控制力。

5 月 17 日,渤海物流的股价大涨,一度触及涨停。深交所披露的成交回报显示,来自上海的平安证券上海零陵路证券营业部买入了 1164 万元,国信证券上海北京东路证券营业部买入了 1063 万元,另外三家来自南京、杭州的营业部一共买入了 1800 万元。

朱乐婷认为,渤海物流股价强势背后的逻辑,并不止于将获注入金都店,而是有望成为茂业全国商业布局的华北区域资源整合平台。未来几年茂业国际将继续重点拓展华北、华东区域市场,其中华北区域将陆续开设沈阳铁西、太原亲贤街、锦州凌河以及保定燕赵等店,而渤海物流是茂业实现华北区域市场资源整合的最佳平台。

渤海物流证券部人士表示,大股东入主公司的时候的确有过注资承诺,市场有这个预期是正常的,不过到底以何种方式注入,以及注入的具体时间,上市公司方面并没有接到通知。

乔希·勒纳(Josh Lerner)教授的课程介绍

2010 年一季度,亚洲市场的经济正走向全面复苏,在投资领域共发生了 59 起股权出售,收回的投资资本高达 27 亿美元。("量化退出",《亚洲私人股权评论》(Asia Private Equity Review),2010 年 12 月。)

要想在中国及其他新兴市场制定成功的投资战略,投资者还面临诸多障碍。

但是,在新兴市场进行投资还是能够取得成功的。只要掌握一系列特定的技能,私人股权基金和风险投资领导者就能抓住各种投资机会,并有效运用各种最佳投资实践。

2011 年 6 月,哈佛商学院将与清华大学经济管理学院联手推出"私人股权基金与风险投资"课程。

本课程的核心内容将让您全面了解如何快速识别真正的投资机会。通过教师授课、小组讨论以及亚洲与其他新兴市场方面的案例研究,您将对投资者每天面临的各种复杂问题形成全新的认识。并将提升您的问题解决能力和决策技能。



乔希·勒纳
哈佛商学院 Jacob H. Schiff 投资银行学教席教授

"私人股权基金与风险投资"课程由哈佛商学院和清华大学经济管理学院联合推出。授课时间为 2011 年 6 月 8–11 日,授课地点在清华大学经济管理学院。

课程内容包括:

私人股权基金全球化 通过了解全球资本和跨国公司的发展动态,您将提高以下能力:管理跨国基金与管理单一办公室运作的基金;根据不同国家和地区复杂多变的供需关系调整投资战略;评估传统管理实践和投资本土化的影响;预测退出时将会遇到的困难及其他风险。

新兴市场 本课程将重点探讨如何发现新的融资机会;迎来初期(创业)投资;理解筹资与投资的巨大差别;根据一个国家或地区独特的金融和文化特征做出决策。您还将了解来自全球新兴市场的最佳实践。

公司和基金规模的影响 本课程将探讨公司和基金规模如何影响交易的来源和选择、企业估价、投资组合,以及投资组合公司的管理。

除了了解成功进入亚洲及其他新兴市场的必要策略,您还将与众多商业精英一起分析案例,并就实际投资情景展开热烈讨论。

"私人股权基金与风险投资"课程专为投资行业的资深高管精心打造,必将吸引全球私人股权基金和风险投资领域最优秀的专业人士前来参加。本课程将以中英文讲授,并配有同声翻译。

|AD

战略合作 EMC 背后 中电“慢火熬汤”

■ 本报记者 沈建缘 北京报道

科技

5 月 19 日，中国电子信息产业集团有限公司(简称“中国电子”)宣布与 EMC 公司、VMware 公司签署战略合作备忘录。三方将基于中国电子的服务器技术,EMC 的信息管理、存储、安全技术,VMware 的云基础架构和管理技术等内容，主要在“云计算”、“大数据”等新一代信息技术领域进行合作。

目前,相关合作的具体落实方案没有披露。据本报了解,三方很可能会采取共同投资组建公司的形式进行合作。

此前这家央企旗下长城集团曾试图收购 EMC,但最终失利。在长城集团收购 EMC 被拒绝后,“这次很低调地以组建合资公司的方式来与 EMC 合作，也是希望‘慢火熬汤’。”中电方面有关人士对本报称。



中国电子与 EMC、VMware 很可能会共同组建公司进行合作 IC/ 供图

合作路径

EMC 是全球最大的存储和信息基础架构技术和解决方案提供商,以“云计算”和数据存储方面的服务专长。这些合作,将使中国电子在产业链中获得更高价值。

先期中国电子与 EMC 公司将合作推出中国电子品牌的存储系统，建立中国电子自有品牌销售渠道和技术支持服务体系。随着合作的深入,将进一步探讨 ODM、技术授权、合作研发等其他合作方式。

在中国电子与 EMC 合作的基础之上,三方将探讨在中国电子和 EMC 的合作方案中融入 VMware 产品和解决方案,整合三方的优势力量,达成更为广泛、深入的合作,共同拓展“云计算”、“大数据”领域,致力于新一代信息技术的创新发展。

目前，合作三方均未透露合作框架以外的具体细节，但记者了解到，三方很可能会采取共同投资组建公司的形式进行合作。据相关人士透露,合作尚在框架层面,目前还不会明确将具体合作内容的合作划分到集团哪个下属企业。“长城集团下属企业作为合资公司出资人的可能性更大。”该人士表示。

此前，长城集团旗下上市公司长城计算机深圳股份有限公司在 4 月 29 日与 IBM 曾签订战略合作计划,根据“智慧云长城”计划,长城电脑首先将利用 IBM 领先的“云计算”中心解决方案整合企业内部的计算资源,搭建长城电脑自身的“私有云”环境;进而建设面向用户市场和集团内部的“云计算”中心。

硬件制造的基础加上与 IBM 在云计算领域的合作以及之前曾经试图收购 EMC 的背景。很有可能使长城电脑在中国电子与 EMC 合作中扮演更重要角色。

并购扩张

2008 年，中电旗下长城集团下属上市公司长城科技曾与 EMC 在竞购存储及网络安全系统厂商 Iomega 中失败,按照原定交易,长城科技及其关系企业将拥有 Iomega 公司 43%的股份，成为该公司的最大股东。但最终 EMC 加价至 2.13 亿美元完成收购,长城科技获得 750 万美元违约金的赔偿。

来自长城内部的消息称，在收购 Iomega 失败后,长城曾尝试收购 EMC，但被美国方面以妨碍国家信息安全为由拒绝了。EMC 也向长城支付了赔偿金。也有中电有关人士透露，这次合作主要是在之前长城收购 EMC 失败后,从国家安全战略角度考虑的一次部署。

作为中央直接管理的国有独资特大型国有 IT 企业,中国电子业务分布在涉及国家安全的战略性、基础性电子信息产业领域的广泛领域内。核心业务关系国家信息安全和国民经济发展命脉。

一方面，中电作为中国信息产业的“国家队”,有义务对于涉及国土安全的“云计算”和“存储”都被作为国家战略层面新型产业和技术进行“战略化部署”;另一方面,中电从来没有放弃过“构建中国电子的国际创新体”。

兼并重组一直是近年来中国电子资源整合的重头戏,包括近年收购冠捷科技并成为第一大股东;收购飞利浦全球手机业务,获得了飞利浦品牌的独家授权。据中国电子网站的资料,中国电子总经理刘烈宏称,中国电子正在对国际化发展进行积极部署,包括“围绕新一轮战略性新兴产业方向开展国际化的并购”。

在中电的战略规划中也明确指出,“十二五”期间要大力开展资本运作，以资本运作为核心解决集团内部资源配置问题。包括将新能源、绿色照明、新一代互联、云计算、宽带通信、物联网等,成为集团今后业务发展的方向。基于此,假如突然有一天中国电子宣布收购 EMC,将不会再令人意外。

“大款靠山”靠不住 盛瑞传动、联明机械 IPO 遭双杀

■ 本报记者 仇子明 北京报道

3 月 9 日，上海联明机械股份有限公司(下称“联明机械”)上市首发申请被否，其原因为该公司主业不独立,95%以上依赖上海通用所致。

5 月 13 日,盛瑞传动股份有限公司(下称“盛瑞传动”)上市首发申请被否，其原因亦为“傍大款”,其九成收入都“寄生”潍柴系诸公司。

“伴大款”IPO 在 2011 年上半年,已被叫停两起。此前成功闯关 IPO 的“傍大款”公司,也正因为“大款靠山”靠不住的原因,上市不到一年,便股价破发。

“伴大款”的“难兄难弟”

盛瑞传动 9 成的重型柴油发动机产品都依赖于潍柴,其对“潍柴系”的销售额在 2008 和 2009 年分别为 5.68 亿元和 6.15 亿元。至 2010 年,这一数字更是狂飙至 10.58 亿元。

“礼”尚往来,潍柴系也是盛瑞传动的供应商,2008 至 2010 年,其向潍柴的采购额比例均在 40%以上。

盛瑞传动的前身为潍柴零部件机械有限公司,由潍坊柴油机厂对所属非主要业务单位配件厂、纺织机械厂进行分离改制而来。

盛瑞传动董事长兼总经理刘祥伍曾是潍坊柴油机厂副厂长，曾与潍柴集团、潍柴动力、潍柴重机的现任董事长谭旭光一正一副,一起共事,甚至还参与了潍柴动力借壳湘火炬的过程。

联明机械也有一个“大款靠山”——上海通用。从一开始,联明机械就几乎是为上海通用而生。1997 年,上海汽车、美国通用各出资 50%组建上海通用。1999 年起，联明机械的前身联明投资开始为上海通用供应零部件产品，并于同年成为上海通用的冲压零件的一级供应商。

据联明机械招股说明书,该公司 2008 至 2010 年对上海通用、通用北盛和通用东岳的合计销售额占总营收的比例分别为 97.86%、97.24%和 94.56%。其中,通用北盛和通用东岳均为上海通用参股 50%的公司。

但这两家有“大款靠山”的公司，其 IPO 之路均因同一原因被封杀,可谓“难兄难弟”。

“大款靠山”的股价警钟

光大证券一位保荐人认为，盛瑞传动、联明机械 IPO 被证监会“双杀”,说明目前证监会的态度已经很明显,“傍大款”IPO,没门!“其原因极有可能是之前闯关过会的‘傍大款’上市公司在上市后,出现了种种隐忧。”

2010 年 5 月 28 日，深圳上市公司爱施德(002416)挂牌登录深市中小板，至今已近一年。爱施德的“大款靠山”为三星手机,为三星手机中国市场最大的代理商之一，三星手机在 2009 年占其销售收入的 70%以上。藉此,爱施德闯关过会,实现募资 18 亿元。

爱施德上市仅半年，三星手机便试图绕开爱施德，调整销售渠道结构，并着手减少合作国代理商的数量。

发布上述信息的公告前,爱施德股价一度冲高至 52.2 元,这家公司 5 月 19 日停牌前,股价已跌至 32.49 元,跌破发行价 45 元。

> 尽管傍上“大款靠山”足以使公司在短时间内获得高速发展，但成长性和市场竞争力却令人堪忧

“大款”出了问题,而导致股价跳水的上市公司，爱施德绝非独唱,2010 年 4 月登录创业板的上海上市公司华平股份(300074)亦如此。该公司 2010 年半年报净利润同比下滑 70%之巨,而 2009 年同期,由于有中国人寿 2200 万元大单的撑腰，其营业利润达 1532 万元。

华平股份招股书显示，前五大客户的采购额在 2007 至 2009 年期间,均在 60%以上,主要拜农业银行和中国人寿所赐。

上述保荐人据此认为,尽管傍上“大款靠山”足以使公司在短时间内获得高速发展,但成长性和市场竞争力却令人堪忧,因为“大款靠山”一般都掌握着强势的话语权，小公司在上下游业务往来中，很难形成平等对话,一旦“大款靠山”战略调整,必然“殃及池鱼”。“从这个意义上，证监部门对联明机械、盛瑞传动 IPO 说不,也给券商保荐人在项目保荐时敲响了一个警钟。”



汉王增长故事切换:从礼品到专业出版

上接 25 版

事实上，汉王此次的降价不仅是库存、资金压力较大,还有来自竞争对手的压力:爱国者电子总裁兼 CEO 曲敬东曾表示，要把爱国者电纸书的价格降到 500 元之下，同时把电纸书行业的规模从百万扩大到千万级别。

清科研究中心的最新数据显示,2011 年第一季度中国电子阅读器市场销量达 28.25 万部，相比 2010 年第四季度的 30.51 万部,回落 7.41%,其中汉王的销量为 14.98 万部，相比其 2010 年第四季度的 19.36 万部销量,降幅达 22.62%。

转型

电纸书究竟能走多远?

汉王董事长刘迎建坚信：亚马逊的今天就是汉王的明天。

刘迎建称,从目前的市场来看,电纸书的销售很快就会超过纸质书的销量。在美国，相较于精装本加上平装本的总量,电纸书下载量已经占到总量的 80%。

刘迎建承认，电纸书的礼品特征正在消退。他表示,去年以前是市场预热期,电纸书具有新奇特的特点,作为礼品比较多,价钱高点也没有关系。但从今年开始，它的礼品特征逐渐地失去，因为有更热门的产品充当了礼品的角色。所以今年汉王要扎扎实实地进入个人消费领域去推电纸书——价格要便宜,另外要有专业出版的概念。

在刘迎建看来，专业出版就不能用小屏的,因为一页对一页,可以看到图文表。大众阅读的书价钱要便宜,希望最好能够达到五六百块钱。如果能够满足了这个条件，个人消费市场就能起来——2011 年对汉王和整个行业来讲都是一个调整期。

“从今年开始将进入高速增长,这是我们的判定，也就是我们通过今年之后,能够和美国市场有一个比较。”刘迎建说,“从我们汉王书城的下载量,PV 量,注册量,每天的收钱数字,都在增长，汉王也在和各个厂家做更深入的合作,问题肯定会解决。”

据悉，外界所看到的降价其实主要集中在汉王的零售市场，汉王真正产生利润的是行业市场，这个领域的电纸书不仅没有降价的可能，甚至能够扩大为汉王的贡献。

教育市场

当然，汉王的平台梦想看起来比较遥远。亚马逊的模式必须兼顾的两个条件是硬件具备上网功能和内容足够丰富。

汉王科技董事长助理邢鹏称,汉王从去年起生产的大部分电纸书已具备上网功能，此前不具备上网功能的电纸书也可以通过电脑下载后导入电纸书，因此汉王目前最需要做的其实是丰富电纸书的品种数目，并且培养用户的使用活跃度和付费购买习惯。

邢鹏透露,事实上汉王的行业市场与零售市场基本上分庭抗礼。行业市场主要就是律师、会计等较为“有钱”的买家,但他们对电纸书的要求也较高。例如现在汉王刚刚推出的 9.7 寸屏幕的多触点电纸书就是主攻行业市场。

此外汉王一直在经营的就是教育市场。按照汉王的理想,未来小学、初中的学生课本都采用电纸书。

在汉王科技董事长刘迎建看来,天天都在读书的就是学生。教育市场是一个比礼品市场要大得多的市场。电子课本是一类特殊的电纸书，它既要满足阅读的需要，又要满足教学的需要,是一种个人学习终端。随着电子墨水技术的成熟和成本下降，推广电子课本与电子书包的时机日趋成熟。

刘迎建透露,在未来几年内,教育领域等专业市场将取代礼品市场,成为汉王最重要的营收来源。

据悉,汉王的电子书包部分试点项目已经率先在上海虹口园区启动。虹口区电子书包试点项目是作为国家中长期教育改革和发展规划确定的在上海先行先试的部市合作项目之一,也是国家新闻出版总署与上海市就推进数字出版产业发展部是合作的重要突破口。邢鹏称，目前虹口教育局分别与运营商、软件企业、传统出版社、数字内容提供商、终端设备企业达成合作,并逐步推进教育实践和全产业链合作。

除了在电纸书领域的技术积淀,此前汉王科技已经在教育行业试水,推出诸如电子白板、E 粉笔等针对教育行业的产品。汉王科技副总裁,电子书包项目负责人王邦江称，汉王将通过电子书包项目,向教育行业深入拓展到全国市场。

南航大进京 双枢纽战略待考

■ 本报记者 刘伟勋 北京报道

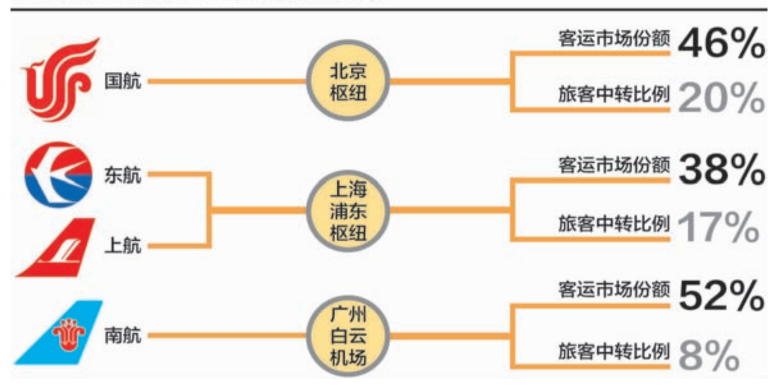
航空

有望于年内开工建设的首都第二机场,正在成为中国南方航空集团公司(下称"南航")大举进军北京市场,尤其是争取航班时刻的新通道。这家长期盘踞在广州的央企,尽管在北京已占有一席之地,但仍被日益稀缺的航班时刻资源所困扰,公司曾一度需要借助有特殊关系的民企才能拿到进京包机的机会。

5 月 18 日,南航和北京市大兴区签署合作协议,计划未来十年在北京投放 200 架飞机,在首都第二机场打造北京新航空枢纽,实现南航广州、北京的双枢纽战略。南航一位人士称,公司迫切希望新机场尽早建成运行,以便能借此在北京占有一些航班时刻。

南航的北京攻略能否如愿,还面临着来自外界的诸多挑战。目前,在北京市场占据主导地位、航班时刻最多的国航对建设首都第二机场的积极性不如南航,民航局局长李家祥也在日前表示,中国任何一家航空公司,现在还不具备在国内同时建设两个以上枢纽的能力。

三大航空公司基地市场份额分布



经济观察报 / 制图

大举进京

尽管首都第二机场的建设"八字还没一撇",但南航和大兴区人民政府已率先签署合作协议,双方将高标准、高起点在大兴区建设国际一流航空枢纽。按照规划,2011 年底前将完成机场选址,争取年内开工建设,设计旅客吞吐量约 4000 万人次的一期工程计划 2016 年建成。

据大兴区政府一位人士介绍,目前首都第二机场项目正在编制可研报告,尚未获得国家发改委的立项。在当地产业促进部门的推动下,南航与大兴区政府签订了合作框架协议,但具体合作细节仍未敲定。

根据协议,大兴区政府将为南航在北京投资开辟"绿色通道"。南航将在第二机场建设北京航空运营总部和顾客服务中心,投放空客 A380、A330 等大型客机。未来十年将在北京投放 200 架飞机,打造北京新的航空枢纽。

南航一位人士表示,目前公司的机队规模为 440 余架,预计 2015 年将达 640 架,2020 年将突破 800 架,届时将有约 1/4 的运力投放在北京。目前南航在北京投放的运力约为 30 架,占其飞机总量的不足 10%。

南航在 2002 年联合重组原北方航空、新疆航空后,北京在其航线网络中的地位日益突出。北京是南航连接东北和西北航空市场的咽喉,也是衔接国际航线与国内市场的结合点。在南航的战略布局中,总部所在地广州是核心枢纽,北京被定位为仅次于广州的第二枢纽。

东航董事长刘绍勇在几年前掌舵南航时,就积极推进了南航北京枢纽的建设。2005 年 12 月,南航将北京营业部升格为分公司,次年 11 月在毗邻首都机场的天竺空港工业开发区建成了北京枢纽基地。

南航高层曾表示,公司将以北京基地作为重要的桥头堡,把北京建设成为重要的航空枢纽基地,在整合、完善国内网络的基础上,稳步开拓国际市场。

得益于北京的市场规模和地缘优势,首都机场旅客吞吐量连续多年排名全国首位,今年有望突破 8200 万人次。不过由于空域容量有限,尽管南航、东航、海航等国内外航空公司都极为重视北京市场,但受制于稀缺的航班时刻和国航的优势地位,均难以突破市场份额。在首都机场 2010 年的旅客吞吐量中,国航占比 45.9%,南航、东航、海航分别约占 17%、14%、11%。2010 年,国航围绕北京枢纽运行的飞机达到 168 架,约占其机队总量的 43%。

时刻短板

参与首都第二机场的建设,以及与地方政府的联手,为南航拓展北京市场开辟了新的通道。此前在首都机场的资源分配中,尽管在国内航空公司中飞机数量最多,航线网络最密,年客运量最大,但南航不仅难以占据优势,往往还要受制于人。

对国内民航业而言,北京是中国最大的航空市场,进出北京的航线通常都是利润丰厚的"黄金航线"。获得优质航线和对应的时刻资源,是航空公司获利的关键。尽管民航试图建立航班时刻公平公开分配的管理程序和有效使用机制,但在实践中,由于机场时刻资源供不应求,加之缺乏有效监管,曾有民航关键岗位的管理人员利用行政权力对航班时刻进行灰色交易,南航既是受益者,也是受害者。

2011 年 4 月 26 日南航原总工程师张和平在湖南衡阳中级法院出庭受审。检察机关指控张和平收受贿赂 719.1 万元,其中围绕航线时刻、包机包销发生的贿赂款约 407 万元。

据了解,张和平在职期间,曾与湛江经济技术开发区日美航空旅游包机有限公司总经理庞汉章进行包机、包销等形式的合作,后者通过原民航华北局局长黄登科,使用灰色手段获得航班时刻并负责机票销售。知情人士透露,几年前由于北京始发的很多包机航线掌握在黄登科手中,南航无法通过正常渠道获得,无奈只得通过与庞汉章合作,以时间换空间,先通过包机手段进入北京市场。

随着民航内部改革,航班时刻的分配已趋于规范,但由于民航所用空域只占全部空域 20%左右,繁忙机场航班时刻紧张的状况并未消除。通常而言,城市新建机场或增加跑道后,有关部门会通过协调,增加一部分民用空域和航班时刻。依照惯例,基地航空公司往往会获得较多的新增时刻。如,首都机场 T3 航站楼建成启用后,新增航班时刻 60%以上分配给了国航。

南航原总经理刘绍勇 2008 年底调任东航后曾坦承,东航在开拓北京市场上的最大挑战是空域资源紧张,短期内很难申请到更多的航班时刻。

南航与大兴区政府未来在首都第二机场合作建设北京枢纽后,借助地方政府的支持尤其是当地政府向民航主管部门的游说,南航有望在新增的航班时刻争夺战中获得优势。南航一位人士表示,公司订购的首架超大型客机 A380 今年下半年到位后,广州市场难以容纳,希望能执飞北京始发的国际航班,但目前首都机场已难以获得新的时刻,希望第二机场建成后能在北京占有一些航班时刻。

在中国民航大学航空运输经济研究所所长李晓津看来,南航除了希望通过在第二机场建设北京新枢纽获得空中资源外,还希望通过与地方政府的合作,获得更多的地面资源,尤其是土地、税收方面的优惠政策。

在南航与大兴区的合作规划中,计划以南航北京航空产业城为核心,打造包括航空总部基地、空港经济发展战略平台、航空产业链综合集聚区等在内的北京现代航空产业基地。据了解,整个项目的投资总额预计将达到 300 亿元。

微妙处境

与南航高调参与首都第二机场建设的姿态不同,以北京为大本营的国航还未表现出很高的积极性。对于南航而言,在建设北京新枢纽的过程中,国航是绕不过去的对手和伙伴。

> 机场时刻资源紧缺,有效监管缺乏。曾有民航关键岗位管理人员利用航班时刻进行灰色交易,南航既是受益者,也是受害者

国航一位高管对本报表示,国航对参与首都第二机场的工作不可能没有考虑,但关键取决于政府对这一机场的定位。第二机场与首都机场未来如何分工,是都作为大型枢纽还是国际、国内各有侧重,目前还不明确。

国航董事长孔栋今年 3 月全国"两会"期间建议,第二机场与首都机场应当考虑在航线上有所区别,比如其中一座以国际线路为主,另一座则主要运输国内旅客。或者也可按航班到达区域上进行划分。

据中国民用机场协会一位专家分析,国航现有的人员和设施主要集中在首都机场,未来第二机场建成后如果两个机场的定位没有协调好,国航可能会像当年东航在上海虹桥机场和浦东机场那样两地作战,在大量增加成本的同时也会增大管理难度。

目前,国航在继续做强北京枢纽的同时,还在大举进军上海市场。5 月初,国航上海分公司成立了飞行部和飞行技术管理部。国航今年将调拨 2 架 A321 飞机由上海分公司执飞,并协调浙江分公司等单位协助其组建飞行队伍。此外,国航与国泰航空合资成立的中国国际货运航空公司也将主运营基地设在了上海。

有迹象显示,国航与东航的关系正日益密切,而东航一直被认为是同属天合联盟成员的南航的盟友。国航董事长孔栋日前表示,国航会花很大的气力和东航一起到上海去,因为上海是中国经济最发达的城市。

与国航大力发展北京、上海双枢纽的举动类似,南航近年也一直在推进广州、北京的双枢纽战略。不过从民航局局长李家祥最近的公开发言看,他对航空公司同时建设多个枢纽的做法似乎并不支持。

李家祥在 5 月 11 日举行的"2011 中国民航发展论坛"上表示,从规模、总体实力、管控水平来看,中国任何一家航空公司,现在还不具备在国内同时建设两个以上枢纽的能力。各主要繁忙机场也没有足够的资源同时能够满足两家航空公司建立枢纽网络的需要。

他表示,中国航空公司构建枢纽网络,要避免运力资源投入分散和无序竞争的问题。各骨干航空公司应该集中精力,首先做强现有主运营基地的网络。

掘金二三线城市的地铁建设

阿尔斯通的中国新路线

■ 本报记者 姜雷 北京报道

交通

轨道交通和电力设备供应商阿尔斯通集团正在中国寻找新的业务增长点。

"国内二三线城市的地铁建设将成为我们投资的重点,我们希望未来的 5 到 10 年,能够在这一新兴市场拥有 15%到 20%的市场份额。"阿尔斯通交通运输亚太区总裁濮利康表示。

濮利康称,未来十年,中国是全球最大的轨道交通市场,每年新建地铁项目将达到 15 至 20 条。"阿尔斯通希望至少有一半的项目能够参与进去"。

早在五年前,阿尔斯通就已经把进入中国二三线地铁市场纳入其长期规划中。

地铁机会

半年多前刚刚兼任阿尔斯通中国区总裁的濮利康正在努力学习中文。未来,当阿尔斯通争抢二三线城市地铁市场份额时,一口流畅的中文也会拉近阿尔斯通与客户的距离。

"这是一个巨大的转变,五年前,我们把中国、印度为主的亚太地区还称作是新兴市场,但现在看,亚太市场已经成为全球最大的轨道交通市场。"濮利康称。

濮利康表示,到 2015 年,中国超过百万人口的将达到 150 个。"二三线城市对地铁的需求猛增,预计到 2020 年,全国有 30 个城市共有 177 条地铁线。"濮利康称。

资料显示,目前,国家发改委已经批准了 29 所城市建设地铁或轻轨,其中 5 个城市已经提交相关申请。未来十年,中国轨道交通市场将建 7395 公里地铁线,总价值达到 38000 亿。

阿尔斯通交通运输中国区总裁方玲说,从两三年前,阿尔斯通就已经意识到,未来中国二三线市场会占据主导地位。在这些城市,预算和人口都比较小。因此,地铁车辆方面需求会以 B 型车为主导,就是比一线城市的 A 型车更小。

方玲介绍,"B 型车的牵引系统主要由我们在上海专门生产牵引系统的合资企业——阿尔斯通技术服务(上海)有限公司来生产,可以把国产化率做到最大化,这样价格会更优惠,优势更明显。"

本土化

濮利康说,中国地铁的机会源于中国城市化进程和环保要求的提高。阿尔斯通也因此调整了在华策略。

从去年 11 月,阿尔斯通交通运输中国区新的商务组织结构进行了调整。以前其商务团队主要在北京和上海。此次调整后,将中国业务区块划分成四块,分别是北方区、东部区、南区和中西部区。

方玲介绍说,目前北京、上海、广州、成都各有一个客户总监。"这样的好处就是让我们团队与我们二三线的新客户团队近距离接触,倾听他们的想法,能够更好地满足产品需求"。

在方玲看来,要抢占二三线城市地铁市场,更需要强调的是本土化。"整个生产环节都要完全本土化,从产品的设计研发开始,到生产制造,车做好地调试,包括售后服务,整个环节都要本土化"。"现在,我们要进入另一个层面,即高附加值领域——研发也要做到本土化,只有这样,公司才更具有竞争力。"

据悉,阿尔斯通目前已经提出了在多数项目上都要求国产化率要达到 80%。本土化给阿尔斯通带来的优势是,一方面从可以降低成本,产品具有价格优势;另一方面可以与客户的距离拉得更近,以最快的速度满足客户的需求。

方玲称,在阿尔斯通交通部,最高管理层的职位 7~8 个,半数以上都是中国人,已经实现了半数以上的本土化。将来希望做到百分之百的本土化。

中国政策节奏

据悉,阿尔斯通每年都会形成一份在中国发展战略的规划,每年的规划都要向 CEO 进行汇报。这份规划每年都要根据中国经济发展的一些规律和规划进行更新。五年前,关于中国二三线城市地铁的规划就已经纳入这份规划中。

在方玲看来,城市发展是有一定的轨迹可循的,中国城市就是国外的城市走过的道路。"我们借鉴国外的发展情形和模式来预测中国发展的轨迹。我相信,中国很多的研发部门比如铁道部做的很多工作与我们的工作是类似的,所以得出的结论往往是相似的。"

对于阿尔斯通而言,在华投资的一个新的变化是,现在中国轨道交通市场已经进入了一个新的商业周期循环。"已经不再是一个技术转让的时代,更需要的是有创新、合作和共同发展的时代"。

方玲对此解释称,阿尔斯通要想保持在中国市场的竞争力,就必须不停地创新,开发出新产品,走在市场和竞争对手的前面。同时,要从双赢的角度看待与中国企业的合作:中国企业在成本、融资方面都是有优势的,有政府的支持;而阿尔斯通对国外的市场更了解,同时拥有技术优势,如果将双方的具有互补性优势联系在一起,强强联合,那么就能互利共赢,能有更好的合作。

2011 年 3 月,阿尔斯通与其合资公司卡斯柯一起,为昆明 1 号线提供 urbalis 信号系统,这是阿尔斯通在二线城市获得的首个信号系统。

不仅如此,阿尔通还将目标锁定在有轨电车领域,目前,有轨电车在中国是一个全新的领域,中国有十几个城市都有设立有轨电车的构想。同时,城际列车也是阿尔斯通关注的新焦点。

同耀星徽 共臻完美

梅赛德斯 – 奔驰颁布优秀经销商年度大奖

近日,一年一度的梅赛德斯 – 奔驰经销商家庭晚宴暨 2010 年优秀经销商颁奖典礼在沪盛大召开,来自全国各地的梅赛德斯 – 奔驰经销商代表济济一堂,回顾既往佳绩,共同畅想辉煌未来。

今年是梅赛德斯 – 奔驰连续第四年举办经销商家庭晚宴。晚宴期间,梅赛德斯 – 奔驰颁发了在各项指标综合表现最优异的"年度最佳经销商"奖,在销售满意度调查得分最高的"销售客户满意度最佳经销商"奖,在售后服务满意度得分最高的"售后服务客户满意度调查最佳经销商"奖,以及在经销商标准中表现最优秀的"经销商标准最佳经销商"奖。此外,晚宴上还对出色履行社会责任及参与公益事业的经销商、业绩优异的星睿二手车经销商给予了奖励。优秀的销售团队与个人更是被授予"明星销售团队年度冠军"与"年度明星市场经理"奖。基于科学全面的评选系统,最后评出的这些奖项不仅是对经销商最为权威的鼓励与肯定,同时也有利于加深经销商对于品牌的归属感,促进汽车企业与经销商加强联系、共同发展。

"梅赛德斯 – 奔驰在华的成功离不开经销商伙伴的大力支持,在此,我对我们的伙伴所作出的贡献表示由衷的感谢。"梅赛德斯 – 奔驰(中国)汽车销售有限公司总裁兼首席执行官麦尔斯先生在晚宴中表达了他对奔驰近年来取得优异业绩的喜悦心情,他还表示,"为了满足日益扩大的市场销售及客户服务需求,梅赛德斯 – 奔驰在经销商硬件建设、帮助经销商伙伴提升服务质量等方面将继续不断深化创新。"2010 年,梅赛德斯 – 奔驰、smart、AMG 以及迈巴赫品牌 2010 年共于中国大陆地区销售超过 147,670 辆,同比增幅达 115%,创下奔驰在华历史最佳年份,在 2011 年第一季度中,奔驰同样以 86%的增速蝉联这一领先地位。



年度最佳经销商

为适应如此高速增长的销售业绩,同时使得三叉星徽更进一步贴近本土市场,梅赛德斯 – 奔驰积极扩张经销商网络。梅赛德斯 – 奔驰(中国)经销网络发展副总裁崔德俊先生表示,梅赛德斯 – 奔驰授权销售及服务中心正以平均每年至少新增 25 家的速度持续发展,从 6 年前的 76 家经销店到如今在近 80 个城市建立了超过 170 家授权销售与服务中心。此外,总投资达 1000 万欧元的梅赛德斯 – 奔驰扬州零部件配送中心日前正式开幕,成为奔驰继北京、上海和广州零配件配送中心之后的全国第四个零配件配送中心。这一配送中心的落成进一步印证了奔驰在中国市场本土化战略的决心。

此外,梅赛德斯 – 奔驰亦通过各种新举措和新活动,让客户切身感受其"惟有最好"的服务理念,并通过各种平台使得经销商与客户及其爱车之间建立更贴心的伙伴关系:在中国市场推出的梅赛德斯 – 奔驰价值升华计划为客户提供完善的服务和尊崇体验,通过季节性保养等活动满足客户需求;而在今年 3 月首次举办的车主讲堂活动则诠释了梅赛德斯 – 奔驰贴心的理念与关怀。

作为汽车工业的开拓者,梅赛德斯 – 奔驰正是凭借着"惟有最好"的品牌理念与人文关怀,在其 125 年发展中不断引领世界汽车工业的潮流。沿袭百年荣耀及矢志不渝的品质信念,梅赛德斯 – 奔驰将更加深入而持久的植根于中国市场,构建更为全面的授权经销服务网络、多元化的产品阵容及有效的品牌战略,向着光辉的明天迈进。

经销商获奖情况一览

年度最佳经销商
保定极致汽车销售服务有限公司
上海利星汽车维修有限公司
广东仁孚怡邦汽车销售服务有限公司

售后客户满意度最佳表现经销商
北京市北奔汽车修理厂
扬州东星汽车维修服务有限公司
东莞仁孚华星汽车服务有限公司

销售客户满意度最佳经销商
大连中升之星汽车销售服务有限公司
厦门市东之星汽车销售有限公司
湖南仁孚海润汽车销售服务有限公司

经销商标准最佳经销商
营口之星汽车有限公司
昆山东星汽车服务有限公司

|AD

透明与动荡：食品添加剂的当下

■ 本报见习记者 彭亮 北京报道

消费品

5月底前，北京市各餐饮企业将不得不在市卫生局的严令下，公示其所用到的食品添加剂的名称。不仅是首都，全国各地的餐饮企业也都在紧张准备着。始于3月的新一轮食品安全“风暴”，让此前并不为人所重视的食品添加剂产业，在相关行业标准不够完善的背景下，陷入一种“短暂混乱”的状态。

全行业变化

“从8000块降到了3000多。”华北地区最大的干果调料市场新发地的一位董姓经销商说，“和以前相比，现在我每天（食品添加剂）的销售额减了一半多。”

“再往后说不定情况更糟。”董姓经销商解释说，销售额下降的主要原因是一些老客户减少了购买量。而客户反馈给他的消息是，一些用量大的食品企业和餐饮单位，正在计划改变对食品添加剂的采购方式——原来是“买了就走”，今后将要“签约”定向采购。

“以后可能还要登记买卖。”老董对此忧心忡忡。“签约”意味着他要保住客户就要承担一部分风险，这将导致他不得不调整进货渠道和策略；“登记买卖”意味着他可能失去一些零散客户，并且在要不要冒险经营“某些货物”时做出权衡。

老董所说的“登记买卖”类似于监管部门对于网吧实名上网的一种管理方式，目前南京市已经实行——购买食品添加剂，必须出示身份证。

“现在我肯定不卖了，要不挨了罚可不值当。”老董坦承以前自己也销售过“牛肉膏”，同时他也表示到现在自己也“不知道有些货物是不是符合生产标准”。“应该有人还在卖吧。”老董说，“毕竟有人在买。”

“‘牛肉膏’其实是使用上的问题，它本身并不‘违反标准’。”一位业内人士解释说，“至少从它的明示成份上来说是这样。比如其中的I+G，是一种学名‘核苷酸二钠’的食品增鲜剂，其他成份如氨基酸和水解蛋白等都是普通补充营养物质。它本质上是食用香精的一种，只有在超量使用或超范围使用的情况下才是违反标准。”

经销商对食品添加剂的相关标准一头雾水，生产商也对相关标准的不够完善颇有微词。

“目前我们的产品销量还没有太大变化。”一位不愿透露姓名的山东某食品添加剂生产企业销售副总表示，“食品添加剂是少不了的，需求不可能减少。不过环境肯定是变了。比如我们的一个大客户，他是仓储型的经销企业，主要做渠道，他自己不生产，以前是直接进我们的货，用他们自己的包装和牌子，现在他们不想用自己的品牌了。”

> 一些用量大的食品企业和餐饮单位，正在计划改变对食品添加剂的采购方式——原来是“买了就走”，今后将要“签约”定向采购

“行业前景没必要担心。因为没有食品添加剂，就没有食品加工业。”该销售副总表示，“现在大家主要是在等标准。如果标准不够清晰完整，那很可能因为对标准的理解不同，造成监管部门执法时宽严不一。”

食品添加剂的使用者，同样对相关标准感到“糊里糊涂”。

“现在只能做到的是：违法的坚决不用，国家规定的合法食品添加剂最多使用其上限的一半。”北京某餐饮企业经理云鹏宇说，“我们的厨师也改变习惯了，以前发虾仁用泡打粉，现在改用小苏打了。不过，厨师们基本都不懂食品添加剂使用标准，不知道怎么控制合理用量。对餐饮企业，有个管理规范，里面关于食品添加剂还有‘适量’、‘少许’这样的字眼，大家也不知道到底是多少，没有个定量标准。”

缺失的标准

2010年营业额近20亿元人民币、被称为“中国第一火锅”的小肥羊集团，正等待监管机构审批美国百胜餐饮集团对其收购方案的关键时刻，被曝出了公司所生产的超精猪肉丸中作为食品添加剂的复合磷酸盐超标。

复合磷酸盐是一种国家标准限量使用的食品添加剂，在肉类加工中被用作保水剂，过量食用会引起人体内钙磷比失调，尤其会影响儿童对维生素D的吸收，可能造成佝偻病。

针对此事，小肥羊迅速发表声明，辩称其猪肉丸产品中的复合磷酸盐的添加量“符合国家标准”。不到48小时，又将该声明从其官方网站和微博上撤下。

“食品企业对标准的认识的混乱程度，由此可见。”业内人士解释说，“如果按照几天之前的标准，还真不能说小肥羊就‘超标’了。”

我国2007年公布的《食品添加剂使用标准》中，对于复合磷酸盐作为食品添加剂的使用含量规定较为模糊。而就在今年5月13日，国家卫生部公布了最新的《食品添加剂使用标准》（GB27602011），其中明确规定复合磷酸盐作为国家标准限量使用的食品添加剂，预制肉制品中的最大使用量不得超过5克/千克。



目前，北京市已有餐饮企业公示了店内食品添加剂的使用情况，其中包括食品名称、主要成分、使用到的食品添加剂名称及用量等明细 本报资料室

导致小肥羊“出事”的产品超精猪肉丸，实测值为6.7克/千克，超出了最新的国家标准。

标准缺失的问题并非仅此一例。

卫生部4月发布了47种“违法添加的非食用物质名录”，其中有25种没有公布检测方法。同时发布的还有“易滥用食品添加剂名录”，在22种易滥用的食品添加剂中，也有12种在“检测方法”一栏中是空白或者填写着“无”。

卫生部食品安全综合协调与卫生监督局专家张旭东表示，判定检测方法需要一个研制过程，而这个过程很复杂，需要进一步鉴别和研究。一旦发现检测方法，将立即向社会公布。

完善相关标准的工作早已启动。2009年9月18日，卫生部联合相关部门下发了《关于加强食品添加剂监督管理工作的通知》，提出加快完善食品添加剂产品标准。2010年至今，卫生部共制定公布了102项食品添加剂国家标准，指定了58项食品添加剂标准。

2011年4月，食品安全国家标准审评委员会审议提出了2011年度食品安全国家标准立项优先原则。5月11日发布的《2011年度食品安全国家标准项目计划（征求意见稿）》中，涉及食品添加剂的标准达到34项，超过了全部项目的50%。

“制订和补充相关标准非常重要。”中国食品添加剂和配料协会秘书长薛毅说，“没有标准，各地在食品添加剂日常监管过程中会出现执法依据和执法力度不一致等情况，会给行业企业正常生产和经营造成不小的影响。”

监管之难

“食品添加剂是食品工业的灵魂。”薛毅说，“食品添加剂现在被妖魔化了，这不正常。消费者对食物外观品质、口感品质、方便性、保存时间等方面提出了苛刻的要求。如果没有食品添加剂，食品无法有足够的时间运输和出售，很难想象消费者能吃到放心的食品。中国的食品添加剂的种类，不比国外多。目前，公告允许使用的食品添加剂分为23类，共2400余种。美国食品与药物管理局（FDA）的数据显示，美国国内使用的食品添加剂有2922种。”

“对食品添加剂的监管，技术上存在困难。我国目前被批准使用的2400多种食品添加剂中，有质量、规格国家或行业标准的不到500种。”一位业内专家说，“目前中国有食品生产加工单位大约44.8万家，国内食品行业准入门槛太低，大量中小食品企业和作坊式企业的存在，也增加了食品添加剂监管的难度。出于利润追求，超范围、超剂量使用食品添加剂几乎成为常态。比如防腐剂，苯甲酸钠用得最多，因为它便宜，每公斤大概20元。比它更安全的山梨酸钾，每公斤要40元。天然防腐剂乳酸链球菌素当然更好，但它每公斤要1700元。”

“同时，食品添加剂行业本身也存在企业‘散’而‘小’的情况，只在部分细分领域上形成了规模效应。”该业内专家说。

少数几个细分领域，指的是甜味剂、辣椒红色素以及之前更多的被视为药用而非食用的部分产品。

其中包括：主要生产果葡糖浆的保龄宝、主要生产低聚果糖的量子高科、全球最大辣椒红色素生产供应商晨光生物、永安药业和湖北富驰等全球牛磺酸供给寡头、2010年占据维生素K3全球市场份额37.92%的兄弟科技、核黄素的全球最大供应商广济药业等。

而如防腐剂、酸度调节剂、抗氧化剂、膨松剂、增稠剂等其他类别，行业内企业仍未形成规模。



6 亿美元增发在手 优酷将会怎样?

■ 本报记者 杨阳 北京报道

科技

在酷 6 网因烧不起钱而裁员 20%,整个销售团队全部被砍、盛大集团无法忍受其持续的亏损时,优酷 CEO 古永锵又祭出一记杀招——5 月 5 日,刚刚上市的优酷宣布增发不超过 6 亿美元——比优酷上市所融的 2.3 亿美元几乎多了两倍。

“优酷这一手比较狠,将具有更大杀伤力”,这是很多视频行业里的从业者的共同感觉。根据财报,3 月 31 日时优酷账上尚有 2 亿多美元。增发成功后,古永锵手中将握有逾 8 亿美元。

在泡沫破灭前储备过冬的“粮食”以及在未来的竞争中准备好“子弹”,将是此次增发一石多鸟的结果,当然也许更是古永锵行这一步棋的初衷。

粮食 + 子弹

优酷 CEO 古永锵表示,此次增发有少数老股东出让一部分股份,但并不包括他自己,不过其他高管在列,例如 CTO 姚健等管理层。

优酷 CFO 刘德乐则表示,所有中国互联网公司大概在上市 150 天后,基本上都会有增发。一位知情者则透露,根据 SEC 规定,优酷的高管和其他上市公司一样均有禁售期。但此次增发无疑给这些高管打开了一个“窗口”——在此期间可能通过出让自己的股份进行增发实现了部分退出套现。

因为,现在是优酷股票的高点,增发的价格也是按照近期的一个平均值——截至发稿,优酷股价居于 49.59 美元的高位。对于尚未盈利的优酷来讲,这一股价堪称奇迹——尤其是在近期中国概念股频频遭到做空的背景下。

此时增发对优酷来讲显然是一笔划算的生意。

56 网副总裁李浩表示,按照目前的股价进行增发,要比按照 IPO 发行价划算得多,优酷只用了四分之一的代价就获得了足够的储备。

当然,这已经不是古永锵第一次在资本市场未雨绸缪。2008 年金融危机来临之前他就曾经突然宣布融资 4000 万美元,包括新增 3000 万美元的注资以及 1000 万美元技术设备贷款。

真正的对手

悠易传媒总裁刘竣丰认为,优酷融 6 亿美元的主要用途是收购——例如客户端型的视频公司。未来视频网站之间的竞争将是高清视频的竞争,内容会被接到各种终端上显示——大屏幕、移动终端等等,这个时候基于浏览器的视频播放形式将不能胜任高清的要求,因此优酷需要客户端型的网络视频产品。

按照古永锵的说法,优酷与竞争对手的竞争距离在不断拉大,月度 2.81 亿的网民覆盖,遥遥领先第二名。

其实优酷真正的威胁已经不再是垂直视频网站。一位知情者透露,优酷曾想耗巨资以“现金 + 股票”的形式收购土豆网,估值接近 20 亿,就是因为腾讯曾经试图收购土豆,但两家均未成功。一旦土豆被纳入巨头囊中,市场格局将可能发生巨变。

是的,在优酷的背后尚有几大潜在威胁——百度旗下的奇艺网、刚刚入股华谊兄弟的腾讯视频以及搜狐视频。

优酷真正的对手是以上三家,且这三家都具备自己不同的资源。奇艺网依靠百度巨大的流量入口优势迅速蹿起、腾讯本身的用户数再加上入股华谊具备了多种优势,搜狐视频则依靠其娱乐资源和畅游的提款机功能与另外两大公司分庭抗礼。据悉,搜狐视频已经悄悄独立,为日后上市做好了准备。

此外,版权高企的网络视频还在受到新闻视频的夹击。凤凰网在纳斯达克上市后,依靠强大的高质量凤凰卫视原创新闻视频推出了“凤鸣计划”——凤凰新媒体 CEO 刘爽称其差异化的战略就是以独家深度的资讯和纪录片驱动,主打一个门户视频。

优酷增发带来的影响

5 月 5 日,优酷宣布增发不超过 6 亿美元
(增发后,古永锵手中将握有逾 8 亿美元)

1. SEC 规定,优酷的高管和其他上市公司一样均有禁售期。在此期间通过出让自己股份进行增发实现了部分退出套现
2. 优酷只用了四分之一的代价就为今后储备了“冬粮”
3. 收购——例如客户端型的视频公司。
4. 降低竞争威胁——百度旗下的奇艺网、腾讯视频、搜狐视频
5. 优酷已经开始对新型互联网入口的争夺。5 月 15 日,优酷推出专业视频搜索引擎——搜库



古永锵 优酷网 CEO

经济观察报 / 制图

估值中枢

当然,优酷已经开始了对新型互联网入口的争夺。就在 5 月 15 日,优酷推出了旗下独立品牌、业界唯一专业视频搜索引擎——搜库(SOKU.com)。

优酷要想巩固自己的视频老大地位,就必须具备更多的资金,未来的几场硬仗并不好打——而一个更令视频网站们难受的就是估值中枢被一再压低,现在视频仍然是要继续大量烧钱的生意。

李浩表示,目前中国的视频竞争已近白热化,激烈的竞争导致行业无序,一方面版权价格被哄抬,另一方面是视频网站的广告价格被压低:目前视频网站的广告价格被压低到每千人成本 15-20 元,远远低于电视广告的每千人成本 100 元——而这个行情在美国正好相反,网络视频的广告比电视广告要贵很多。

事实上,优酷还联合了两大运营商进行更多尝试。姚健表示,4 月 1 日起,优酷联合中国移动正式启动 G 客 G 拍,几周内已有 2542 部作品通过优酷上传。其中,有 13 部作品正式进行收费发行。现在,发行作品可通过优酷“G 客 G 拍”官方页面按 2 元 / 次点播收看,优酷将与中移动分账。显然优酷希望通过无线获得的增值收入改善利润结构——土豆网与中国移动的视频点播分账收入一年能达到 3000 万元。

重庆空运潜力巨大

——专访 TNT 亚太区总经理 Michael Drake

■ 本报记者 张晓晖 重庆报道

物流

5 月 19 日,全球物流业巨头 TNT 公司亚太区董事总经理迈克·德瑞克(Michael Drake),应重庆政府邀请参加中国(重庆)国际投资暨全球采购会,迈克·德瑞克接受了《经济观察报》的采访,以下是对话实录。

经济观察报:去年 10 月 TNT 率先在中国的西部开通了重庆到欧洲的航线,我们想知道 TNT 是否已经达到最初的预设目标?

迈克·德瑞克:TNT 在中国西部市场还是一个先锋的角色,到目前为止还没有公司像我们推出这样的货运航班。

目前如果从班次来看还是一周三班,我们也在看运营的情况,下一步我要去欧洲,目前我们主要会考虑运输旺季的需求。重庆已经有几家大的电子产品生产企业最近刚刚设立,它们的产能还没有完全释放出来。随着惠普、宏碁产能的释放,他们对货运量的需求也会大大增加。我们看到飞入重庆的航班运载量非常大,因为重庆的制造业从欧洲进口了很多原材料。同时我们的飞出量也非常大。

经济观察报:TNT 如何看待中国地方政府在公路运输上昂贵的收费?

迈克·德瑞克:当然,我们希望成本控制得越低越好。中国高速公路收费,这是由中国的国情决定的,我们接受这一点,而且这个费用也不只是针对 TNT 一家,对所有的交通运输行业都是要收的,对我们来说就是成本的一部分。我们当然希望看到政府和行业之间能够通过合作尽可能的降低这方面的费用,这样各方才能够从中获益,如果有必要我们也愿意在这一点上作出我们的贡献。

经济观察报:TNT 在中国这么多年,有没有遇到过中国政府在政策方面的障碍?如何解决障碍?

迈克·德瑞克:中国政府的政策不是针对我们一家的,所有的竞争对手都是在这样的环境下竞争。当然我们也希望程序能够越来越简化,政府能够和行业之间进行更好的合作。

经济观察报:TNT 是最先开通重庆至欧洲货运航线的公司,如何看待其他航空公司开辟重庆至欧洲的航线?重庆的“渝新欧”铁路运输会不会对航空货运造成冲击?

迈克·德瑞克:我们现在看到重庆整个产能上升得非常快,产能如果非常快的话,意味着客户的需求仍然在大幅度上升,重庆这边对整个运能的需求会越来越高,其他航空公司的加入正是应对这种需求的增加。TNT 独特之处在于我们在业界领先的客户服务。

比如笔记本电脑的运输,每个客户都有自己的理念,有客户说 90%靠海运,有的说 90%靠空运,您刚才说的情况是综合的,铁路不是全年可以运输。重庆比较关注铁路运输,比如重庆到欧洲的铁路,要经过俄罗斯,俄罗斯的冬天非常寒冷,气温会下降到零下四十摄氏度,笔记本的液晶显示器承受不了这样的温度。对于我们来说为客户提供解决方案是本职工作,如果采取航空运输就完全可以避免这样的问题。另外,重庆作为一个不靠海的内陆城市空运的比例可能会更高一点。

美国热水巨头拉开新一轮中国投资序幕

增资5亿,A.O.史密斯打造首个节能热水器产研基地



日前,有 137 年历史的美国热水巨头 A.O.史密斯公司向媒体证实,已经确定增资 5 亿元,在南京打造低碳节能热水器研发/生产基地。新热水器生产基地落成后,将使得 A.O.史密斯中国公司的生产规模再次翻番,进一步巩固其在热水器行业创新、节能、环保的领先地位。

超级规模节能热水器产研基地落地

凭借其雄厚的研发实力,A.O.史密斯自进入中国市场以来,一直保持高速增长,目前已成为遥遥领先的外资品牌。

1998 年,A.O.史密斯美国总部投资 3000 万美元,在南京独资成立艾欧史密斯(中国)热水器有限公司之后,就一直没有停止过在中国的投入。

2001 年,在中国加入 WTO 后的数小时内,A.O.史密斯当即宣布增资 2000 万美元,将 A.O.史密斯建成亚太地区最大的热水器制造和研发基地;2004 年,A.O.史密斯全球研发中心在中国南京正式成立,该中心为中国及全球市场的产品研发、技术应用及工程技术服务提供支持。

今年 3 月,A.O.史密斯将再次增资 5 亿,用于节能低碳热水器研发、生产基地的打造,引领热水行业节能低碳的产业升级,并为可持续发展奠定基础。

A.O.史密斯全球副总裁丁威表示,此次增资 5 亿,将用于专门建设一个节能低碳热水器研发/生产基地,不仅说明了 A.O.史密斯对在中国前景的看好,更代表了 A.O.史密斯在未来热水器领域专业发展的方向和决心。

产能超 300 万台,是现在 2 倍

一直以来,A.O.史密斯在中国的发展脚步都十分稳健,其产业规模持续扩张的同时,也不断引领热水器行业低碳节能的产业革新。

目前,A.O.史密斯已经在中国建立了完善的研发、生产、销售及服务一体化的现代化管理体系,产品体系跨商用、家用两大领域,为中国消费者带来了国际品质的热水器产品和专业服务。

在 A.O.史密斯的全球研发中心,节能技术被不断完善,更有推陈出新的升级技术陆续诞生:金圭特护系统技术,防腐抗垢让热水器加热更长久高效;增加了热泵节能模块、可以节能省电一半;此外,太阳能+电热水器集成机,是在标准电热水器基础上集成太阳能集热器,可谓一台胜两台;能效突破 100%冷凝节能系统技术的燃气热水器等,节能效果达到前所未有的境界。

“全球研发中心,最强大的优势在于它靠近中国市场,中国及美国等的优秀的技术研发人员以研发生产出满足中国消费者创新、节能的热水器产品。”丁威介绍说,新的生产研发基地占地面积 25 万平方米,约为现有厂房面积的 2 倍,厂房将安装国际先进的环保节能产品生产线,计划年产热水器 300 万台,是现在的 2 倍。

看好中国市场

在A.O.史密斯现有的全球研发中心内,拥有各种产品研发人员近 100 人,累计研发投入超 4 亿元。而新研发生产基地建成后,预计研发人员将增加至 150 人。

作为热水器行业的领导品牌,A.O.史密斯未来也会将更多的目光投向中国市场。据丁威透露,未来5 年,A.O.史密斯在中国的销售收入要翻番。A.O.史密斯专注于可持续热水生活的研究,更清晰预见节能产品的未来将越走越宽。A.O.史密斯还将不断开发出适合不同消费需求的节能产品,把超前的节能概念一一变成现实,让中国消费者今天就能享受品质、技术堪称未来级的产品。

A.O.史密斯创新一代全系列节能产品

电热水器



省电一半*的
超节能电热水器
国际IFA--2010年家用电器最佳产品创新大奖



带“快进键”的
电热水器
2010年中国高效产品排行榜第一名

燃气热水器



能效突破100%*的
安全防护型冷凝
燃气热水器
2010年度最值得信赖的安全产品大奖"

太阳能热水器



太阳能+电热水器
集成一体机
2010年度划时代产品突破贡献奖

家庭中央热水炉



家庭中央热水炉
多点同时享受畅快大水量

壁挂炉



采暖 / 供热水
壁挂两用炉
最佳技术性能大奖

商用热水炉



商用热水炉 / 热水锅炉
世博会23家场馆全球认可

家庭净水机



家庭净水机
防止重金属污染*,
保护儿童健康成长

不断创新,见证奇迹

来自美国的A.O.史密斯公司,成立于1874年,至今已有137年的历史。

1998年,弗吉尼亚州的普利斯夫人在搬家时发现,她父亲在1946年购买并安装的一台A.O.史密斯Duracled型50加仑电热水器在搬家时还在使用。为此,普利斯夫人致信A.O.史密斯公司,为这长达半个世纪的使用奇迹而高兴。制造这个奇迹的关键,正是A.O.史密斯137年历史中不断坚持技术创新,打造高品质精品的理念。



省电一半*:在初始水温 15±0.5℃,环境温度为干 / 湿球温度 20±1℃/ 15±1℃的条件下,热泵辅助超节能电热水器与普通电热水器 ELJH 耗电量比较。能效突破 100%*:数据来源《燃气热水器 / 燃气采暖炉能源效率监测报告》(检测单位:国家燃气用具质量监督检测中心) 防止重金属污染*:A.O.史密斯反渗透净水机有效滤除重金属

郭广昌:入股 Folli Follie 因为太太喜欢

■ 本报记者 万晓晓 上海报道

“我通常不对投资回报做过多假设,只要在对的时间,以合理的价格,投了合适的产业,其结果也就不会差。”5 月 11 日,复星集团董事长郭广昌表示。

消费

5 月 19 日,复星拟以 8458.8 万欧元,入股希腊著名时尚品牌 Folli Follie 集团,持股 9.5%,成为其最大战略投资者之一。这是复星首度涉足国际时尚品牌,将助其成为中国市场“消费得起的奢侈品”。

之所以投资 Folli Follie 集团,郭广昌笑称,是自己太太喜欢的。作为中国最大的综合类民营企业,复星集团已从实业转向投资领域,目前复星集团管理资产超过 1200 亿人民币,是中国最大的民营投资集团之一。2010 年,复星集团列中国民企利润第 2 位。

> 复星投资的一个原则,就是价值投资,我不对投资回报做出假设,只要在合适的时机,以合适的价格投资了合适的产业,那结果自然也是对的

牵手 Folli Follie

5 月 19 日,复星国际(00656.HK)与希腊著名时尚品牌 Folli Follie 集团签署协议。

复星将以每股 13.30 欧元的价格,定向收购 Folli Follie 增发的 6,360,000 股普通股,总收购价格约为 8458.8 万欧元。复星主要使用自有资金进行投资,部分资金来自于复星的资产管理业务。

郭广昌透露,“本次的收购,50%以上使用的是复星自有资金,若自有资金不够,也会采取资产管理业务的资金,但仍是会坚持价值、长期投资”。他强调会控制好负债率,注重融资成本的降低。

此项收购完成后,复星将拥有 Folli Follie 集团 9.5%的股权,从而成为 Folli Follie 集团最大的战略投资者之一,Folli Follie 集团的第一大股东仍然是 Koutsolioutsos 家族,持股比例为 37%。

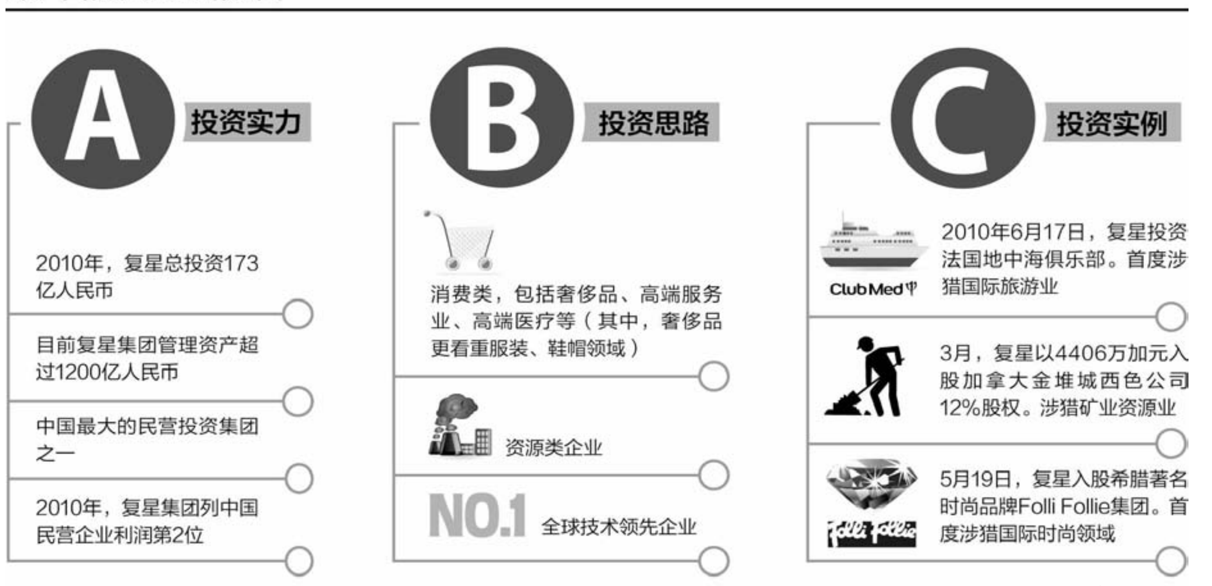
目前,此项合作尚待 Folli Follie 集团 5 月 26 日的股东大会上获得 2/3 票数的批准。

Folli Follie 集团是希腊上市公司,也是全球著名的时尚品牌。旗下拥有 Folli Follie 及 Links of London 两个时尚品牌,覆盖珠宝、手表、配饰、礼品等多个系列,是威廉王妃结婚首饰供应商之一。同时,还涉及零售、百货、免税店经营等领域。2010 年,该公司的营业额约为 9.89 亿欧元,净利润约为 8500 万欧元。其目前在中国市场的营业额约为 9000 万美元。

郭广昌向本报记者透露,未来,复星旗下的老庙黄金和亚一金店,将与 Folli Follie 集团相互协作。“复星旗下的珠宝黄金业务目前有 1500 家店面,可以提供给对方很好的经验分享,同时,在对国际时尚的把握上,也要很好地向对方学习。”

郭广昌透露,除了消费领域,复星对资源类企业也很感兴趣。会在德国、日本寻求全球技术领先企业的合作。“这类合作并非像现在的投资模式。比如,我们在美国设立了三个研究院,把中国的研究资源和美国的研究资源很好地结合起来。如果美国的研究院是十几个人的话,我在中国会给它配一百个人,进行技术研讨交流”。

郭广昌价值投资路线图



经济观察报 / 制图

Folli Follie 是复星首度进军海外时尚品牌。有消息称,复星对男式时尚品牌也颇有兴趣,且正在接触。

“消费得起的奢侈品”

郭广昌笑称,“我太太是从事媒体工作,媒体人喜欢的应该是不错的。”

双方的初步接触是从去年 10 月开始的,再度由复星商业事业部总经理钱建农挂帅。钱建农的谈判风格快、准,颇显民企效率。据悉,正式谈判是从 4 月开始,5 月 16 日则签署协议。去年与法国地中海俱乐部的谈判时间,也仅为三个月左右。

“在谈判过程中,我们发现,对方要对接的并非对珠宝业有经验,而是对中国内需市场有体会的企业,这正是我们的优势。”钱建龙说。

并购过程全部由复星自有团队完成。届时,钱建农将出任对方董事会董事一职。“因对方是上市公司,资讯相对透明,且管理团队沟通也很顺畅,”郭广昌表示,复星并非反对用中介机构。

Folli Follie 集团董事长 Dimitris Koutsolioutsos 表示,集团已经进入大中华区 10 年时间,三年内计划覆盖中国的几十所城市,开店达 250 间,包括机场免税店。目前,旗下品牌在中国门店超过 100 家。他承认,希腊债务危机对公司造成影响,但并不构成问题。

本报记者获悉,他此前在香港生活多年,充分认识到集团发展与中国消费成长密不可分,并将中国市场列为全球战略的重要组成部分,希望加大投资。

“我们在香港市场的定价,都是依照中国内地的消费水准而决定的。”Folli Follie 集团董事长表示,集团推崇的是“消费得起的奢侈品”。此概念同样为复星看好,认为与中国消费升级的需求相吻合。

据预测,2015 年以前,中国奢侈品消费的份额将占全球的 32%,超过日本,成为全球第一。在中国国内消费将保持双位数增长的领域里,预期以奢侈品和知名品牌的增长动力最为突出。

对于 Folli Follie 来说,价格策略也是下一步考虑的重点,“我们看到,香港的很多消费额都是由内地带动的,甚至内地人还会去伦敦购物,我们也期待 2012 年伦敦奥运会时,有中国内地人民前往,我们是官方的珠宝品牌赞助商。”

“复星投资的一个原则,就是价值投资,我不对投资回报做出假设,只要在合适的时机,以合适的价格投资了合适的产业,那结果自然也是对的”,郭广昌告诉本报记者,我们不去注重它今年的股价涨跌,而是考虑对方企业成长性和团队可信赖性,会更多考虑考虑对方要什么,对方找你的原因,你能做到什么,彼此文化价值观是否一致。

“股市短期看是投票机,长期看是称重机,而我信奉的是价值投资,是 5 年、10 年,甚至 20 年的长期投资。”郭广昌强调。

张扬的安踏:成本紧缩是关键

■ 本报记者 王芳 严凯 北京报道

安踏依然是张扬的。5 月 13 日,在成都体育博览会上,安踏展厅的排场远远超过隔壁的李宁和对门的阿迪达斯。

2010 年财报显示,安踏营业额 74.08 亿,净利润 15.51 亿。从数据上看,安踏今年的国内市场占有率很有希望超过阿迪达斯,仅次于耐克,但安踏管理层均不予透露今年预期的销售额。

快消

一名熟知安踏的人士认为,安踏在整体企业健康度上还与李宁有 3-5 年的差距,但是安踏的渠道搭建和控制力方面相对有优势。

安踏毕竟还属体育品牌中的新生军,安踏心甘情愿花费高额的价钱买下各类体育赛事上的赞助机会,但也随之带来了高成本问题,安踏除了提价约 10%之外,希望通过一套完整的控制成本及供应链管理的体制来消化高成本。安踏副总裁张涛将这一机制描述为“从干毛巾中拧出水”。

体博会当天,安踏首席运营官赖世贤没有露面,他正率领团队到安徽省考察工业园区和人才基地,计划与上游 OEM 一起把生产逐渐转移至生产成本更低的地区。

高成本压力

中国体育用品产业在最初的 10 年间,大多数本土厂商还只是耐克“轻资产运营”模式上的 OEM 伙伴,并因此诞生了一批具有良好制造技能的 OEM 式工厂。

在东南沿海的福建省晋江市,有近 3000 家鞋类产品生产企业,从业人员超过 30 万,本土品牌安踏、361 度、喜得龙、德尔惠、乔丹、金莱克等均来自晋江。

关键体育营销机构总裁张庆表示,目前,体育品牌公司一个共同的目标都是整合供应链,提升供应链效率,但做法各不相同。比如李宁是在做工业园,使得下游产业集群度更高;其他有的品牌是在支持经销商大鱼吃小鱼,扩大零售商规模,从而降低单店运营成本;有的在加工制造领域节省成本;有的在大幅增加工厂折扣和电子商务的比例,以减轻存货压力。

安踏制定了一套完整的控制成本及供应链管理的体制,涉及范围从采购、生产到营销。

这一整套机制必然是基于安踏的“垂直整合模式”,它不同于耐克、李宁的“轻资产化模式”,“垂直整合模式”是从上游的采购、研发、设计、生产,到下游的品牌营销、渠道的配送,到相关的售后服务,企业自身在每一个环节都参与。

这一做法最直接的优势是,上游供应商在给品牌报价的时候,肯定会从整体的方面做评估,厂房、机器设备的折旧、员工的服务力的增长、工资的增长、整体原材料价格的上涨,这些因素都会合到 OEM 体系里面,形成一个综合报价。但是,自己也管理工厂就很不一样,原材料价格的高低,自己会有最直接的“手感”。

安踏品牌总裁郑捷表示,安踏已经制定的策略性采购是成本控制的一个重要组成部分。张涛则表示,在供应链上,安踏最大的计划是把价值链往上游移动。具体来说,跟供应商分享安踏的管理优势和战略。

福建商帮有个特点,在品牌竞争上彼此绝不客气,但在关键的时候会抱团应对。联合采购的价格会比其他外部品牌要低。安踏集团董事局主席丁世忠对此有个总结时:先一致对外,再窝里斗。联合采购是安踏在产业链配套中的其中一个策略性采购方式。

> 安踏的企业健康度与李宁还是有三到五年的差距,表现在于人制化很严重,关键在于转型是否能成功

张涛称,除了采购,在生产环节,安踏正在进一步考察安徽、河南等劳动力更充足、生产成本更低的地区,以进行生产线转移。

在工薪体系设计环节,张涛称,如果自己不做工厂,品牌报给 OEM 厂商人均 1200 块钱的工资,只能雇到七个人,甚至六个。可是品牌自己做的话,同样的钱就能雇到十个人。正因如此,安踏自产的比例一直都保持在百分之三四十左右。

在营销费用上,从安踏的财报来比较,2008 年到 2010 年,安踏营销费用增长的比例远低于销售的增长比例。张涛对此表示,用更少的钱去做营销,但要获得更大的产出,这是行业的趋势。

渠道搭建

到今年年底,安踏的店铺总和将达到 1 万家。其中,除了大型的旗舰店之外,基本全部都是加盟。

郑捷称,其实小的经销商并不可怕,反而有利于从宽度和深度去拓展网络,重要的是,对小经销商的管理,就是大的分销商对小的加盟商的管理体系能否建立起来,是不是能够让他们每一季订货的准确性、店铺的效率等各方面达标。

安踏目前在一线城市的门店占整体的 20%左右,郑捷称以后也不会扩大一线的比例,因为未来的最重要增长点还是在二、三线城市。郑捷表示不担心国际品牌正在渗透二线以下市场,他认为首先国际品牌的分销商的整体运营架构,现在还不一定能够支持到更深入的市场;其次,国际品牌对加盟商的支持力度远低于安踏。

据悉,国际品牌对一线的分销商折扣率是五八折,接着加盟商约在五八折到六零折,所以其实毛利空间很低。而安踏的经销商比国际品牌的高出七到八个点的利润空间。因此自然旗下分销商给到加盟商的利润空间也会比较大。

据了解,安踏目前在渠道大框架上没有根本性的变化,但一直在调整优化。郑捷称,安踏现在接近 9000 家店,每个季度被关掉一两百家,甚至两三百家无效店是很正常的,然后又会再开五六百家正常的新店。

张涛称,其本人也会经常与经销商吃饭、沟通。经销商与安踏的黏度比较高。这其中,广州市场的经销商最成功,广州一地的销售额能比上其他几个竞争品牌的总和。

人才战略

安踏内部除了以副总裁吴永华、赖世贤等为代表的几位本土高管,是与安踏一起成长的,丁世忠还邀请来了原锐步中国区总经理郑捷加入。据悉,在放权之前,甚至连一个最普通的员工,丁世忠都会亲自盛邀。

上述熟知安踏人士认为,安踏的企业健康度与李宁还是有三到五年的差距,表现在于人制化很严重,关键在于转型是否能成功。

据悉,丁世忠放权很迟,直到 2008 年才放权,就在 2007 年安踏内部 500 块的报销单子还要由丁世忠亲自签。

业界对首席运营官赖世贤的评价颇高,“他就像一个大内总管,对外几乎不露面,从外边看几乎不存在。”赖世贤在安踏负责经营性风险控制,包括财务、供应链整合等,这个职位需要的正是一个低调、冷静、务实的角色。

清华EMBA招生开放日

“招生开放日”是清华EMBA教育中心的传统活动之一,自2002年项目创办至今,招生开放日每年春秋两季各举办两次,至今已经举办三十余场。报考者可以借此深入了解清华EMBA的详细情况。

考察EMBA特色

5月28日招生开放日将在清华大学经济管理学院舜德楼401教室举行,EMBA教育中心常务副主任王勇博士将亲临活动现场,介绍经管学院近况和EMBA项目特色,并进行详细的入学考试辅导。

作为2002年9月首批获准开办该项目教育的院校之一,清华EMBA以“培养产业领袖,塑造中国企业未来”为己任,着力于帮助学生扩大业务视野,丰富经济管理知识,提高领导能力,建立和拓宽人际和业务网络,为成为一名卓越的领导者奠定扎实的基础。

清华EMBA累计培养学生近3300人,其中84%以上为企业副总经理以上高层管理人员,58%为企业最高领导,他们所在的企业既有关乎国计民生的国有大型企业,也有快速成长的民营企业,代表了国民经济的主体。

经过全体师生十年的努力,清华EMBA已经成为国内质量最高的EMBA学位教育项目之一,许多校友也在中国经济发展中扮演着重要角色。CCTV中国经济年度经济人物中,有三位是清华EMBA校友;2009年10月创业板首批上市28家企业中有4家是清华EMBA校友企业,有十位校友获得2010全国劳动模范和先进工作者称号。

您还可以了解考试形式、选拔标准等,并就自己关心的问题与招生老师做一对一的沟通。

开启清华之旅

读清华EMBA,圆了许多成功企业家多年的“清华梦”,而他们的清华之旅则以招生开放日为起点。

2011年恰逢清华大学百年校庆,循环播放着《水木清华》专题片,讲述清华百年的历史,中国近代维新派代表人物梁启超,国学大师陈寅恪,科学家杨振宁、邓稼先,文学家钱钟书、朱自清……这些与中国近现代历史紧密相连的名字,让您更深刻形象的了解清华历史,不自觉得被带入“自强不息,厚德载物”的清华精神。

参观经管学院院史展览馆,让您对清华经管26年的历史有了更理性的认知。首任清华经济系主任、著名经济学家陈岱孙老先生所做的卓越贡献,经管学院首任院长、前总理朱镕基为学院建设的呕心沥血,特别是近几年学院在学术和国际化方面的发展,将让您为有可能成为其中一员而感到无比自豪。

读清华EMBA,经过两年在清华园的学习熏陶,为自己和企业取得一张“文化名片”,找到久违的文化归属,这是惟独在百年老校才有的境界。

倾听学长感受

与学长交流是招生开放日的重要环节,先后有30多位优秀的清华EMBA在读学生与报考者分享感受、吐露心声。


梁骧

中国投资有限责任公司纪委书记梁骧:来清华EMBA学习,是我年过半百之后的慎重选择。来到清华学习,让我重新找回了自己年轻时的心态,认真的投入每一堂课和每一次班级活动,认真的享受校园生活和同学情谊。不同行业、不同年龄、不同背景的同学聚集在清华,大家拥有共同的目标——成就一番事业,大家密切交流、亲如一家。


董永胜

中国盐业总公司副总经理董永胜:当我们经历了若干年的人生磨砺和事业拼搏后,带着一丝疲惫、一丝困惑和一生的征程,毫不犹豫的选择了清华经管——中国最好的商学院。听着教授们娓娓道来的讲授、和同学展开坦诚沟通,有一种久违了的精神享受,经常会有醍醐灌顶的感觉,自己多年的饿清华梦也终于得到满足!


包钢

呼和浩特市副市长包钢:一群思想解放、富有远见卓识的企业家同学让我这个政府工作者受益良多,深切感受到“人外有人,天外有天”。他们给我思维带来的冲击演变成了我前进的压力和动力。


周信忠

浙江报喜鸟服饰集团有限公司董事长周信忠:新的岗位对我的视野和格局提出了更高要求,在特意做了一番调查研究,分析了几大EMBA教育机构之后,我选择了清华EMBA。而入学后,我在学习了丰富的知识之余,还开拓了业务视野,收获了同学关系。


武钢

金风科技董事长武钢:在把公司总经理等其他几名高管送来读清华EMBA后,鉴于同事们反映的良好口碑,我自己也毅然加入清华EMBA的行列。入学后,我发现在这里学的知识都是最“新鲜”的知识,案例都是企业现实中最鲜活的案例,我公司今年刚刚开始尝试的新商业模式,已经被教授当成案例在课堂上分析讲解。


靳彦民

中国建设银行总行公司业务部总经理靳彦民:读清华EMBA的两个朴素的理由:一是经过二十多年的工作实践,发现某些方面有越来越多的困惑,求知欲越来越强,希望通过圆梦清华来收获知识;二是与这么多精英在一起学习,能大大的激发对学习和工作的激情。


王尧伦

台湾花仙子企业股份有限公司董事长王尧伦:当初选择攻读EMBA的学校时,其他几家国内一线商学院都在他的考虑之列,但最终还是海基会董事长江秉坤建议他来到拥有百年历史积淀的清华大学。实际的管理知识不但让我个人受益匪浅,也带动整个企业的经营管理水平和业务发展。


谢明

泸州老窖股份有限公司董事长谢明:作为一名‘成功认识’,要不断追求更多的价值,要不断建立更多的自信,所以需要来清华这样的一流学府学习。而一个企业要成为百年企业,需要源源不断的发展动力,这就更需要不断的学习。新同学们,让我们一起为清华EMBA添砖加瓦!

VC 是否要全国布局?

PE 家笔记
阚治东
东方汇富创业投资管理公司总裁



这几年,东方汇富创业投资管理公司在一些城市设立了若干个创业投资基金,业内朋友对此笑称我又在搞全国布局。之所以说“又”,因为这个招数是“老调重弹”,我早年创建深圳创新投资公司也采用过类似的模式。

不过,“老调”并不意味着不流行,今天很多 VC 都在面向全国布局,在全国一些城市随处可见上海、深圳等地一些创业投资机构的分支机构,而这在十多年前并不多见。

VC 究竟适不适合全国布局?反对者大有人在,如一位海外创业投资家曾经说过,如果要去坐飞机一小时之外的地方,就不要去投资,理由是:投资前需做大量尽职调查工作,投资后仍需跟踪了解企业情况,还要参加董事会等各项会议,路途过于遥远,很有可能顾此失彼;我自己总结深圳创新投资公司成功之路,认为有两条经验最值得肯定:全国布局和资本扩张!

两种截然相反的观点孰是孰非?我想以我自身经历,谈一谈国内 VC 早年全国布局那些事。

“能赚钱,为啥不投?”

业务网点全国布局,这方面的想法来自我早前从事证券业时积累的一些经验。我国证券业最初是在上海和深圳率先试点,在 1990 年上海证券交易所成立后的一两年内,证券业依然是这两个城市的“特产”。我到上海申银证券公司工作之后,预感到证券业势必面向全国发展,因此在证券业内率先在上海以外各城市设立分公司和证券营业部,这为上海申银证券以及此后的上海申银万国证券公司快速发展成为全国性的证券公司打下基础。

上述成功经验使得我在 1999 年应深圳市政府邀请到深圳筹备深圳创新投资公司时,把“深创投能否全国布局”列为我参与这家公司最关心的条件,这在我与海内外一些潜在投资者探讨合作之后进一步加强,因为我理解他们的想法,作为投资者,之所以愿意投资深圳创新投资公司,看中的不可能仅是深圳市这一小小区域内的投资机会,而是 960 万平方公里土地上中国创业投资的发展潜力。因此,在向市主要领导汇报工作时,我问当年深圳市市长李子彬:“我们的公司能否投资外省市的项目?”

为什么我提出这个问题,原因是当时很多地方政府主导的创业投资公司都有一条规定:只能投本省市的项目。面对我的问题,子彬市长不假思索地回答:“能赚钱的项目为什么不投?”坦率地说,我没想到子彬市长居然会用一个反问来回答我的问题,但这句简单的反问却点出了创投公司的一个运营核心条件——以企业核心竞追利润,地域因素可以从成本途径间接影响创投的运营,但是不能成为发展企业的一个直接的限定条件。

在当时,“我地方政府拿出的创业投资资本为什么去支持外省市的中小企业的发展?”的想法很普遍,能跳出原有思维巢臼并非易事。不过实践也证明,深圳市领导当年的决定是有远见的,他们并没有把拿出几个亿的资金看作对深圳中小企业发展的支持,而是培育一个面向全国的创业投资公司。而深圳创新投资公司正是由于面向全国拓展业务而获得很多投资者的支持,使投资资本得以放大,最终成为全国性的创业投资公司。

创投初探全国布局

根据市领导意见,深圳创新投资公司从组建开始,投资业务就面向全国拓展。深圳位于我国南端,坐飞机到一些中心城市都得花上几个小时。如果去哈尔滨,耗时耗费不亚于飞新加坡,这样远距离飞来飞去影响工作效率,由此建立区域性公司迅速提上日程。

设置区域性公司的消息一被传出,很多地方政府都希望深创投去当地设点,有的城市甚至上门来邀请,成都、武汉、哈尔滨等地市政府均表示愿意拿出资金与深创投合建区域性创投基金。在综合考虑了各地区科技力量分布、科技产业扶持政策以及区域科技产业化等综合经济环境因素之后,深创投在上海、西安、成都、武汉、哈尔滨等城市设立第一批区域性公司。

在设立过程中,我们吸取了当年证券业面向全国发展曾由于人员素质、业务素质和管理跟不上的教训,在人员招聘、制度建设、投资决策程序方面下了不少功夫。我记得,当年招聘几个区域性公司干部,刊登招聘广告、考试和面试花了不少费用,曾有人质疑我这样做值得吗。

值得!即使回头看,我的回答还是如此,因为当年那批区域性公司干部表现出了很好的职业素质,有些已成为今天深圳创新投资集团的核心干部,这也是深圳创新投资公司区域性公司这么多年来能够健康发展的根本原因。

应该说,由于我在深圳创新投资公司工作时间有限,当年对国内创投全国布局工作只做了一些初步的探索性工作,真正的全面发展是我的后任所做的努力。今天深圳创新投资集团已在经济、科技和教育最发达的北京、上海、香港、广州、深圳等地设有 40 个分支机构。特别是政府创业投资引导资金管理办法推出后,在管理含有各地的政府引导资金的创投中,深圳创新投资集团占有很大的优势,我们从深圳创新投资集团投资 IPO 上市企业名单中也可以看到,很大一部分项目属于非深圳的企业。

> VC 究竟适不适合全国布局?我自己总结深圳创新投资公司成功之路,认为有两条经验最值得肯定:全国布局和资本扩张

当然,深圳创新投资公司全国布局工作也有过挫折。2003 年由于创业投资行业处于低谷,深圳创新投资公司曾关闭了哈尔滨分公司,原因是战线过长,管理难度大,效益不明显。不过在今年年初,我去哈尔滨碰上当年深圳创新投资哈尔滨分公司经理孟繁荣,交换新名片时见他的头衔已是:“深圳创新投资集团东北区总经理”,原来深圳创新投资集团的触角再次伸向了哈尔滨,而且规模比过去更大。

东方汇富多角触伸

这几年,我在东方汇富创业投资管理公司也一直在考虑全国布局问题。如今在东方汇富创业投资管理公司下,在合肥、石家庄、苏州、佛山等城市分别设立了若干个区域性创业投资基金。

当然,受各种条件限制,我们不可能也没充足精力迅速在全国合理布局,目前做法是侧重于二、三线城市,尽可能避开创业投资过热发展的城市;尽可能把业务团队派到离项目资源最近的地方。这样做能避免同业过度竞争,使我们的投资经理可以静下心来认真做好每一个项目,同时可以尽可能降低投资成本,缩短服务半径,提高工作效率。而且,一些政府由于缺乏熟悉资本市场和创业投资专业人才,他们十分欢迎能在当地扎下根来的创业投资机构为其服务,他们愿意给在一些高新技术产业园区扎下根的创投公司优惠的政策扶持。

在国内创业投资机构本土区域化发展上,深圳创新投资公司已是成功典范,现在东方汇富创业投资管理公司则刚刚起步。我们的这种全国布局模式成败尚不可论,但至少已经得到一些地方政府和合作伙伴的一致认可,这也是近期河南、湖北、大连、宁夏、温州等城市投资者寻求与我们合作的原因。就我而言,虽然成为“全国性创投公司”并非易事,但让东方汇富成为“全国性创投公司”的愿望从未停止过。梦想或许有点大,但是对照着一些早已是全球布局的境外同行来说,这个梦想又有一点小。

而且我更相信,未来将会有更多的全国性的创业投资机构出现。随着我国创业投资行业进一步发展,全球布局必将进入我们的视野,既然水晶球已经透视出未来美好的图景,我们现在为什么不把梦想放得更长远一点呢?

“一元光伏”成真 国内市场爆发临界点到来

上接 25 版

据上述人士透露,目前英利的硅料仅有 1000 吨,若两个项目 6000 吨全部达产,将大大降低光伏发电成本。此外,太阳能电池的转换率也很关键。目前,英利的单晶硅和多晶硅太阳能电池转换率分别达到 19.89%和 18%。这是目前此两类太阳能电池用于商业化生产的最高转化率。据测算,太阳能电池转换效率每增加一个百分点,发电成本可降低约 7%。

能否实现?

事实上,早在 2008 年,英利便在敦煌 10 兆瓦光伏特许权招标项目中提出 0.69 元的超低价。英利集团董事长苗连生曾称,即便是这个价钱,英利仍然有利可图。不过,0.69 元的价格最终并未被采纳。

在 2010 年 8 月第二期的特许权招标中,所有项目的最低报价均跌破 1 元 / 千瓦时,最低报价为新疆哈密 20 兆瓦项目的约 0.73 元 / 千瓦时。

孟宪淦称,第二期特许权项目的招标企业基本上都是央企,并不能真正反映整个行业的实际情况。

“相对而言,像尚德、英利这样的龙头民企的数据更加可信,它们光伏发电的成本走势决定着整个行业的走势。”一位不愿透露姓名的光伏企业高层称。不过,在孟宪淦看来,若按照合理成本 + 合理利润的原则,目前还很难将发电成本降到 1 元 / 千瓦时以下。“像英利这样的企业毕竟少。不过,经过预测,2012 年基本能够做到发电成本 1 元 / 千瓦时以下。”孟宪淦说。

上述不愿具名的光伏企业高层称,目前光伏发电千瓦投资在 1.8 万 ~2 万元之间,相对应的上网电价为 1.3~1.5 元。

目前,有保利协鑫投资 4.2 亿元,总装机容量 20 兆瓦的徐州协鑫地面光伏电站成为国内光伏发电千瓦投资最低的项目。

该项目是国内迄今装机容量最大的太阳能发电站。孟宪淦透露,该项目最低能够做到千瓦投资 1.6 万元,相对应的每千瓦发电成本接近 1 元,但利润微薄。

“预计到 2015 年,光伏发电千瓦投资将降到 1.5 万元,届时将能够完全实现发电成本每千瓦时 1 元。”孟宪淦称。







编辑:张耀东 e-mail:zhangyaodong@eeo.com.cn | 美编:周青

孙晓东 PSA 亚洲区履新 34
又一位本土精英出任跨国车企高管
电动车“十二五”规划悄然实施 34
传闻已久的电动车规划最终还是没有公开发布
二手车新政有望出台 36
车牌分离、开放二手车经营权等政策能拯救车市吗?



二次“闪婚” 萨博混局引发改委介入

■ 本报记者 刘晓林 杨小林 北京报道

瑞典汽车公司萨博在中国搅起的收购大战终于引起相关政府部门的介入。记者独家获悉,就在萨博又一次与庞大汽贸集团在5月16日达成闪电协议后,国家发改委牵头在5月18日组织了一场小型“协商会”。而会谈的主角就是这起跨国竞购案中“涉案”的几家车企。

“主要意思就是我们自己的企业不要内部抬价,最终导致自己利益受损,让境外企业获益。”参会的某车企新闻发言人告诉记者。

萨博收购案浮出水面仅半个月,政府力量就直接介入。这其中的推动力正是萨博目前的乱局:在短短两周内,萨博在中国一女三嫁的尴尬局面就再度升级。



从结合至分手只用了9天的华泰,到因两年前就已收购萨博产品和技术而分外“紧张”的北汽,再到同样觊觎能在萨博危难时趁势抄进的庞大、长城抑或青年,凡是在这起竞购案中闪现的名字,都随时可能在这场萨博乱局中突然成为“主角”。

而背后涉及的债权人、股东、政府、银行、经销商、竞购对象等多个利益方的互相关系更为混乱。

“世爵怎么想的,其他企业怎么想的,现在谁都不知道。”参与竞购的车企高层表示。

发改委开会

“会是昨天开的,至于有哪些企业参加,不方便说,但大家应该也能猜到。”知情人士在5月19日接受记者采访时表示。

据称,发改委召集此次协调会的目的就是从政府层面出发,对这起对外收购投资项目各方进行协调。

“大概意思就是大家不要背靠背地竞争,要多沟通。避免报价虚高,最终造成国内自己企业受损失,而境外被收购方从中获益的结果。”

发改委希望最终达到“既要通过跨国收购发展产业,同时也不要造成经济上受损失”的目的。

业内分析指出,作为涉及国家战略产业的一起跨国收购,第一关要过的就是发改委,协调和统筹工作自然也是由发改委负责,但不排除商务部、汽车工业协会也会从中进行协调的可能性。

而对于这次会议的效果,某参与者告知,大家还会按照自己的想法和原有的机制进行竞购,但在出价时会更为理性,必要时互相进行一定层面的沟通。

“国家是不允许出现一女三嫁



这种局面的。当年罗孚在中国一女两嫁就导致了政府力量介入。萨博如今这么乱的局面,而且现在刚上市的经销商集团也介入到如此大规模的跨国并购中,这种状况下政府肯定要出面进行一定的约束。”某国际咨询公司汽车分析师指出。

而参与其中的企业人士也表示,“这是件好事,对整个收购来说,有了政府的主导,我们也感觉更踏实了。”

该人士透露,发改委并没有就这起跨国收购进行路线设置。而对于这其中是否有北汽政府公关的因素在内,目前仍无法确认。

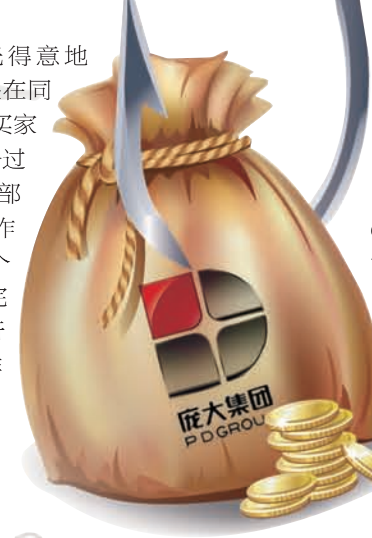
据悉,针对某一项在国内有多家意向单位的跨国收购投资项目,由发改委牵头进行协调的做法一直是有理可循的。但萨博收购案目前已造成的“竞争乱局”是促使发改委发出此次“召集令”的主要原因。

而世爵CEO穆勒近日在北美向媒体讲述的世爵究竟如何与华泰最终达成合作协议的背后故事,以及落魄萨博在中国成为“香饽饽”的过程。

这位自称与中国人共事了25年之久,做过律师,善于筹集资金的老练商人,最近数周来一直为完成两件棘手的任务疲于奔命:一件是重新启动萨博工厂所需的3000万欧元流动资金;另一项就是到中国找到一个能协助世爵共同打理好萨博品牌的中国合作伙伴。

“到最后与这三家企业进行谈判的时候,可以说任何一家开出的条件都让人无法拒绝。我们在谈判时处于极为有利的地位。我的立场就是可以将萨博作为一个独立欧洲车企出售给你们,如果你们放弃了这一机会,等待这一机会的还大有人在。”

穆勒还不无得意地说,“事实上,我是在同一家酒店与三个买家进行商谈的。整个过程完全可以拍一部电影。我每天工作24个小时,在三个房间里,与三个完全不同的买家进行磋商。”“谈判并非想象中那样有趣,结果最重要。中国人会张开双臂拥抱这一品牌的。”



关键的3000万欧元

“萨博选择对象的标准很清楚:必须能够在规定的时间内拿出至少3000万欧元的‘救命钱’,而且能保证马上到位。”参与谈判的车企人士指出。

公开资料显示,世爵最近一年经审计的净资产为负2.07亿欧元、净利润为亏损2.21亿欧元。据知情人士估计,实际财务情况更为糟糕。

瑞典汽车零部件制造商行业组织FKG估计,萨博拖欠的货款超过3亿瑞典克朗(约合4720万美元)。同时还必须偿还通用的“高利贷”。

2010年2月,世爵为收购萨博汽车品牌以及有关资产的资金开出的价码是:付给通用汽车4亿美元,其中现金7400万美元,其余为通用获得的需要萨博在2016年12月31日之前支付的3.26亿美元优先股。同时,通用仍将掌握着萨博汽车的技术使用权。

据悉,萨博向通用支付的优先股将在2012年1月开始附带6%的红利,从2014年7月1日开始附带12%的红利。这对于世爵来说无疑是一个沉重的经济负担。

业内人士分析,世爵汽车必须要保证每年7.5万辆的汽车销量才能使得资金正常流通。但作为一个小众车型生产商,世爵品牌汽车的销量少得可怜,所以穆勒将提高销量的希望寄托在了萨博身上。但2009年其销售量已经跌至4万辆以下。

而萨博也无法实现增值。“随着萨博的独立,以前的一切体系都会分崩离析。有时候你得提醒供应商——萨博已经不是以前的萨博了。”穆勒对于萨博最终走向停产的境遇很是自责。

正因为此,今年4月,在供应商因欠款而再次断货时,“等米下锅”的穆勒寻找来自中国的能迅速到位的“3000万欧元”,同时,寻找“股本融资与负债融资及技术许可”的可能性。

▶下转36版

| 相关报道 |

华泰萨博收购团队独家回应

华泰汽车:一切远未结束

■ 本报记者 刘晓林 北京报道

5月18日上午10点,位于北京市朝阳区安定门外安苑里1号的华泰汽车集团总部大楼前一片熙攘,来往的工人正在将箱子、家具搬出办公室。工作人员告诉记者,华泰将在月底前搬往望京的一座写字楼。“工作环境和条件比现在好多了。”

在三楼的总部,记者见到了华泰汽车集团副总裁张睿君和华泰汽车集团总裁助理、国际销售公司总经理赵毅。在华泰收购萨博的谈判中,两位都是谈判团队的核心人员,并在框架协议签署后前往瑞典参与对萨博的尽职调查。

这是华泰萨博收购案尘嚣泛起后华泰方面首次接受国内媒体的独家专访。而通过近两个小时的沟通,这起跨国交易中诸多环节得到了澄清和还原。华泰也逐渐变得清晰。从两年前锁定萨博,到年初涉足金融投资,潜行者华泰在试图织就一张国际化战略的大网。

两位高管称,由于企业过于低调,外界对华泰有很多误解。“一切都有可能,外界看到的只是一小部分,更多同样的行为都已经或正在发生。”

世爵为什么总是单方宣布

经济观察报:在萨博最初的潜在合作者名单中并没有华泰,这被当做华泰和萨博结合过于仓猝的一个证据。

张睿君:早在两年前的法兰克福车展上,我们就有所接触。之后一直在进行一般性的接触,我们知道萨博遇到了一些困难,也了解到萨博有一个资产出售的意向。一年前,我们跟通用正式联系过,他们说已经内部已经基本定下来了,不再想再找其他的厂商合作,但之后我们还是进行了各种努力和尝试。今年4月,我们得到了萨博的内幕消息,然后瑞典政府投资促进署副署长兼驻华首席代表陈永岚也跟我们联系了。这个谈判时间确实是比较紧,但基本上达成了协议。

经济观察报:给人的感觉,世爵总在单方面发布公告,让中国车企很被动。

张睿君:实际上不是这样的。主要是因为世爵是一个荷兰的上市公司。按照当地对上市公司的要求,任何已经达成的书面和口头协议,必须在12小时以内,最晚不超过24小时内进行公示。世爵也是迫不得已,所以造成双方都很尴尬。当然,他事先没跟我们沟通是不对的。

也是因为必须公示,我们才召开了被认为很高调的发布会。在正常情况下,华泰不会这么匆忙地公布消息。当时我们在讨论框架协议时,对很多具体内容也不肯定,有些还要继续细化。

经济观察报:华泰在最近的一份声明说,在5月2日签订合作框架之后,才开始了对萨博的初始尽职调查。这有悖于正常的跨国并购程序。正常情况下,初始尽职调查应该在协议签署之前进行。

张睿君:因为世爵是上市公司,关于萨博的公开资料都有,所以签协议之前我们没有找专业的公司去调查。但在框架协议签协议后,正式合同签署前,我们是找了专门的公司去调查,也亲自去现场实际了解情况。

经济观察报:有外媒报道说是华泰在对萨博进行实地考察之后非常失望,所以决定中止协议,是这样的吗?

张睿君:完全不是这样的。我们到了那里之后,除了在资金上的这个现实,我们看到的情况和我们原先掌握的情况基本一致,它的品牌、技术、生产、团队,乃至工艺各方面情况我们都是满意的。

经济观察报:当时签的框架协议涉及的资金是1.5亿欧元,业界都觉得这个估价太高。

赵毅:我认为它的东西绝对不止1.5亿欧元。我们相当于风险投资了,看的是未来不是现在,也不是过去。而且萨博现在和过去两年是不一样的,我们看中萨博也不是现在大家知道的93、95,还有很多正在研发和即将投入市场的,如果和我们的方向很吻合那就值钱了。这么讲吧,我们看到的这种能给华泰带来技术提升的潜力,是不能用金钱估量的,因为那需要时间积累。甚至我可以说,在现有的潜在合作对象中,华泰和萨博的互补性是最强的。



低估了经营风险

经济观察报:以华泰目前的汽车资源而言,萨博应该是一个难得的合作对象,但为什么这么快就错失了?

赵毅:我觉得有几个原因,一个是我觉得它未来的经营风险不是一个3000万欧元能解决的,也不是后面的1.2亿欧元能解决的,这里存在经营风险评估的问题;另外一个,在这个事件操作过程中,确实时间太短了,不容你有太多的时间去周旋,让你去找出更合理的方案来规避这个风险,包括国家审批的流程,都没有时间去完成。

也就是说,作为上市公司,世爵在这么短的时间内有活命的诉求,但是对华泰来讲,不光要对企业负责,还要对国家外汇资源负责。

从这个角度讲,我觉得在没有对未来风险做出合理的预期和解决的方案时,如果匆忙地做这个事情,是一种不负责任的行为,所以我们主动提出了中止协议。

▶下转35版

| 汽车观察 |

中国汽车是不是“人傻钱多”

■ 张耀东/文

濒死的萨博,让整个中国汽车圈变得忙乱起来,华泰、长城、青年、庞大、北汽以及相关的政府部门都被牵扯进来。

在各方对此事的评价中,“人傻、钱多、速来”,这句流行的调侃语被反复使用。此事给外界的感觉似乎是,这些身价亿万的中国汽车富豪们,就像一个个待宰的羔羊,被萨博管理团队、投行以及各类“掮客”们忽悠来忽悠去。

真的是“人傻、钱多”吗?

钱多,这是肯定的。传闻中,无论是年初卖掉了煤矿的华泰,还是刚刚上市的庞大,所能支配的现金都在60亿元以上。国际通行的并购手法多采用换股的形式,极少会采用现金收购的方式。对资金吃紧的萨博来说,有现金的中国车企是最合适的融资渠道。

人傻吗?从理论上讲,这些民营车企的负责人,多是游走于政府、市场、银行之间,富甲一方、威风八面的运作高手,不是轻易就被忽悠的。

那么,真正让这些车企趋之若鹜的原因是,他们在萨博上看到了所需要的东西。而这些东西,又是他们甚至乃至整个中国汽车所急需的。如同,缺钱的萨博为了3000万欧元的“过桥钱”,不惜摆出谁给钱就立刻跟谁走的姿态一样,看中了萨博资产的华泰、长城们,也会冲动、甘冒风险。

吸引中国车企的东西有两样:技术和品牌。尽管,萨博已经大不如前,但是其技术和品牌仍然会令华泰们怦然心动。据买过萨博平台的北汽私下透露,有些技术是目前国内车企几年之内都难以比拟的,若不是濒于破产,萨博是不可能转让的。

不过,华泰们在冲动之后,也意识到了风险。萨博的现状是怎样的呢?净资产为负2.07亿欧元、净利润为亏损2.21亿欧元,另外,通用还拥有价值3.26亿美元的优先股,拥有优先清算权。这就意味着,萨博不是十几亿人民币就能够救活的。于是,华泰退缩了,不愿意付钱了,协议自然也就终止了。

对汽车经销商庞大集团来说,这却是一笔好生意。他们付出了3000万欧元,可以获得相应的萨博车,风险可控。至于今后会不会购买萨博24%的股权,就看下一步谈判的进展。况且,庞大一直试图参与到整车制造环节中,萨博给了一个机会。

而对于华泰来说,他们还寄希望能够继续与萨博合作,希望能够买到萨博的机会、借用萨博的品牌。尽管很受伤,但在口头上,仍不愿得罪萨博。故事很可能仍会继续。

中国汽车不是“人傻”,而是无奈。一种因没有技术、没有品牌、没有软实力而导致的无奈。无论华泰、青年汽车,还是吉利等都明白,不在经济上吃点亏、冒点风险,不去收购国际车企的技术平台,民营车企要想凭借自己的力量长久地活下去,很难。

从这个意义上讲,中国汽车在表面上的“傻”,是因为没有“精明”的资本。

科技部风格转低调 电动车“十二五”规划悄然实施

■ 本报记者 耿慧丽 北京报道

与传闻已久但总处于“即将出台”状态的《节能与新能源汽车产业发展规划》(2011-2020 年) 不同,科技部制定的电动车“十二五”专项规划已悄然进入实施阶段。

近日，一位电动车领域专家透露,科技部的电动车“十二五”专项规划不会公开发布，目前已开始实施。科技部共投入 7.8 亿元的专项资金，且一期 33 个领域 77 个项目均已完成申报且获得了专项资金。二期项目申报也即将开始，预计将会有更多资金投入。

科技部高新司相关人士也在电话中向记者证实,电动车“十二五”专项规划确实已进入实施阶段,不会公开发布全文。对于不公开发布的原因，该人士解释称:“这只是科技部一个部门的规划，不像新能源汽车十年规划那样多部委参与最终由国务院公开颁发。”

据了解，科技部制定的电动车“十二五”专项规划主要内容是在未来 5 年重点突破电池、电机、电控系统等电动车关键技术，以小型纯电动车为主要发展方向,2015 年电池生产成本降至现在的一半，电动车保有量达到 100 万辆。

在业内人士看来，这项规划是中国电动车由科技研发向产业化发展的重要指导。但至关重要的专项规划发布却如此低调，业内专家分析认为，主要是新能源汽车十年发展规划草案公布后引发的诸多争议以及迟迟难产，才让科技部的电动车“十二五”专项规划选择了“低调”路线。



在业内人士看来,“十二五”电动车专项规划是中国电动车由科技研发向产业化发展的重要指导 IC/供图

2015 年目标百万辆

去年 9 月，科技部部长万钢在 2010 中国汽车产业发展国际论坛上表示，为了继续支撑和引领中国电动汽车的发展，科技部已经制定了电动汽车科技发展“十二五”专项规划的草案。

万钢提出,“十二五”期间,电动汽车发展的总体目标是全面掌握电动汽车的核心技术，形成有较强竞争力的电动汽车以及关键零部件工业体系，建立有利于电动汽车发展的环境。

随后,科技部高新司官员、国家“863”计划节能与新能源汽车重大项目总体组组长欧阳明高教授等人士也在不同场合透露电动车“十二五”专项规划的主要内容。

据了解，这项专项规划的主要目标有:2015 年电动车保有量达到百万辆级别;电池性能提升,成本降至现在的一半，动力电池产能达到 100 亿瓦时;建立电动车标准体系，起草 100 多项标准，重点以小型纯电动汽车技术和充 / 换点技术标准为代表；新能源车示范运行城市的数量以每年 10 个的速度增加,2015 年达到 70 个以上；完善基础设施，在示范城市建立 2000 多个充电站，40 万个充电桩。

> 前几年频频在新能源汽车发展问题上高调表态的科技部,近来转向低调

为实现上述目标,电动车“十二五”专项规划设定了三大突破。

首先是关键零部件，以动力电池的模块化为核心，实现我国能量型电池的大规模产业化突破。

其次是整车集成技术，要在混合动力汽车性价比方面实现突破，取得更大的市场占有率；突破纯电动车商业化瓶颈,实现 2015 年电动汽车 100 万辆运行规模；突破下一代纯电驱动高端技术，形成全性能纯电驱动技术优势。

第三是技术支撑平台与示范考核的创新，实现以小型纯电动汽车技术平台的突破，以及充 / 换电技术标准为代表的电动汽车标准体系的完善。

从内容上看，科技部的电动车“十二五”专项规划与正式出台在望的新能源汽车十年发展规划一脉相承，新能源汽车十年发展规划的主要目标是投入千亿元打造电动车产业链 ,2015 年掌握电动车关键技术,2020 年电动车市场规模达 1000 万辆。

主攻小型纯电动车

电动车“十二五”专项规划中另一项重要内容是,确立“十二五”期间以大客车与小型乘用车为主的“两头挤”技术路线。

“‘十二五’是将汽车小型化和动力电气化两个潮流相汇合，发展我国小型电动轿车的黄金机遇期，预计 2015 年年产量有望达到 20 万~30 万辆。”在去年年底的世界电动车大会上,欧阳明高教授乐观预计。

把小型电动车作为未来五年市场主体的表态，在业界引起很大关注，尤其是那些想借电动车进入汽车行业的诸多行业外企业。目前中国对小型电动车尚没有一个明确的界定，对不具备轿车生产资质的企业生产的小型纯电动车能否纳入等问题也没有明确说法。

一些地方政府甚至以此为依据，鼓励不具备轿车生产资质的地方企业快速上马低速电动车项目，以抢占“先机”。

对此，科技部官员的表态很谨慎:“我们只是从技术成熟度与产业化角度衡量，认为小型纯电动是主要发展方向，至于小型纯电动汽车的具体标准，是否因此放宽电动车企业资质,由相关主管部门决定。”

对于小型电动车的界定，目前有很大争议,电池、电机等非传统汽车领域的专家更倾向于放宽准入标准,不看“出身”,仅从技术层面设定低速小型纯电动车标准，只要达到标准，不管是传统汽车企业还是业外企业,都能进入,但现有汽车企业比较反对，认为会造成监管方面的混乱,不利于电动车产业长远发展。

国家发改委、工信部等主管汽车行业项目审批、资质准入的部门态度目前更倾向于汽车企业，相关官员在出席一些论坛时强调:“严防一些企业借着新能源汽车的名号盲目扩产、跨越汽车行业准入门槛。”

低调潜行背后

在科技部官员以及欧阳明高等国家“863”计划节能与新能源汽车重大项目专家的眼中,“十二五”是中国汽车工业打好技术“翻身仗”，实现科技跨越的重大关键时期。

但最终,这样一项意义重大、影响广泛的电动车专项规划却选择不公开发布,其原因显然不是“部门规章不需要公开发布”就能解释的。

与此相应的是，前几年频频高调在新能源汽车发展上表态的科技部,近来转向低调,不仅电动车专项规划“潜行”,连近年一直大力推动的“十城千辆”示范项目的进展也很少对外披露，反而是参与示范的各个城市自我大力宣传。

上述电动车专家分析，这很可能缘于目前对于电动车发展的诸多争议,“从科技部确立电动车为主要技术路线到去年新能源汽车十年发展规划草案披露,一直有很多争议，主管部门也面临不少压力”。

2008 年,万钢曾在出席某论坛时表示,新能源汽车销量将在 2010 年占到总销量的 10%。消息一出,立刻引发业界高度关注。不少业内人士认为这一目标过高。

随后科技部大力推动的“十城千辆”新能源汽车示范工程以及相关补贴政策，进一步明确了中国以电动车为主线的技术路线，但也有专家持不同意见，甚至两次出现多名专家“联名上书”事件。

去年 8 月新能源汽车十年规划草案内容曝光后，同样引发很大争议，不同意见主要是 2020 年 1000 万辆新能源车的目标过高，电动车关键技术突破目标难以实现等。除此之外，对于关键零部件企业中外合资股比设置、低速小型纯电动车如何界定、电动车企业资质是否放宽等问题私下也有激烈交锋。

“电动车产业化不是科技部一个部门能主导的,前期技术开发,科技部管的多些，到产业化阶段则需要财政、项目审批、地方政府、电力等多方面参与，科技部主导的色彩自然就淡了。”上述专家表示。

“贴牌”电动车 大众合资自主赶考

■ 本报记者 杨小林 北京报道

在一片惊诧声中，一款代号为“FV7002”的纯电动汽车上周上榜了工信部最新一期的“车辆生产企业及产品目录”(以下简称“新车目录”)。

这款在“品牌”一栏里注明为“开利”的电动汽车,申报者正是一汽 - 大众。而在以往,这家大众汽车在华最赚钱的合资企业,申报“新车目录”的新车毫无例外都是大众品牌。

“我们在华的两家合资企业的确有推出合资自主品牌的设想，但是到目前为止一切都停留在商讨阶段。”如果联系到大众中国 CEO 倪凯铭博士在一个月前上海车展时对合资自主项目的谨慎表态，媒体和观察家们都禁不住要惊呼,在合资自主这个问题上，大众的这个“关子”似乎卖得有点过。

由于已经曝光的“开利”品牌电动车与此前在公开场合亮相的新宝来电动版 E-Bora 在车身参数上惊人相似，因此在“开利”从幕后走向前台之际，业界关于大众是否为迎合政策需要，通过“贴牌”电动车打造自主品牌的质疑也随之而来。

“开利”的真实身份

上周，工业和信息化部发布了第 225 期《车辆生产企业及新车产品目录》，一汽 - 大众一款代号为“FV7002”的纯电动车赫然在列。该车的不同之处在于,它将使用“开利”这一全新品牌名称注册，记者随后从一汽 - 大众方面证实，开利就是一汽 - 大众传闻已久并且秘密打造的合资自主品牌。

“我已经向生产部门确认过了，‘开利’的确是我们的合资自主品牌。”一汽 - 大众销售公司公关总监拱兴波告诉记者,由于“开利”电动车具体量产时间未定,因此关于“开利”所承载的车型平台和纯电动车技术来源等相关产品信息,迄今仍处于保密状态。

> 同一个制造体系内生产不同品牌的电动车产品,大众在电动车技术的应用上是否能真正做到一碗水端平

不过据其介绍,“开利”的技术参数豪不逊色于大众品牌的电动车,其将搭载可容纳 20 千瓦时电能的磷酸铁锂动力电池组，一次可以提供行驶 150 公里的所需电能。此外,该车在快速充电条件下 10 分钟即可充满 80%,最高时速可达 135 公里 / 小时，百公里耗电量的费用相当于 1.2 升 93 号汽油。

“这是一款全新平台的车型,是由一汽 - 大众自主开发,采用了大众先进的模块化技术。”一汽 - 大众总经办的相关负责人随后告诉记者,“开利”电动车出自全新的车型平台,并否认是外界所报道的“贴牌”新宝来电动版。该人士甚至表示,“开利”电动车的自主研发工作早在两三年前便悄然启动。

然而，就记者了解到的多方面信息看,“开利”电动车与新宝来电动版之间似乎很难彻底划清界限。

就在“开利”登上工信部“新车目录”数天后,有媒体曝光了悬挂“开利”品牌全新 LOGO 的谍照和车身参数，结果得出的结论就是:“开利”电动车轴距与新宝来完全相同，而车身长宽高尺寸也与新宝来高度相似。

另外,“开利”电动车在上报新车目录时“FV7002”车型编号,也透露了其真实身份的一些玄机。作为一汽大众首款自主品牌纯电动车型,“开利”并没有从 FV7000 开始命名，而是直接跳过 0 和 1,选择了“FV7002”的车型编号。而此前一汽 - 大众申报的车型 ,FV7142、FV7162 以及 FV7202 所代表的车型均为新宝来，在其命名规律中，尾号 2 可以看作是新宝来的标识符，这也暗中透露了 FV7002 的身世:新宝来电动版。

手心和手背的博弈

实际上,早在 2010 年广州车展期间，新宝来电动版就和朗逸电动版一同登台亮相。而在此之前,坊间曾传出消息称，一汽 - 大众的合资自主品牌将在广州车展首度亮相。尽管上述传闻在第一时间便遭到一汽 - 大众官方否认,但是从“开利”与新宝来电动版“剪不断理还乱”的近亲关系来看,它们之间的最大差别可能仅仅是一个 LOGO 而已。

与此同时，记者近期还从一汽 - 大众内部了解到，在新宝来电动版悬挂“开利”LOGO 推向市场之际,一汽 - 大众可能已经放弃了要投产新宝来电动版的设想，以免基于同一整车平台推出的两款电动车“撞车”。而业内人士则据此猜测，这毫无疑问是在要为合资自主品牌的纯电动车率先量产让路。

“我们从未公开表示过要量产新宝来电动版。”一汽 - 大众内部人士声称,新宝来电动版是否量产尚待确认。而目前可以确定的是,“开利”牌纯电动车肯定要量产，并且还要组建城市示范运行车队。至于投产时间和工厂都没有最终敲定。

“既然都登上了新车目录,肯定是各方面都具备量产资质了。”上述人士表示。

在同一个制造体系里，却要生产不同品牌性质的电动车产品，让外界担心的是，大众在电动车技术的应用上是否能真正做到“一碗水端平”——以“开利”为代表的合资自主品牌和以“大众”为代表的合资品牌电动车,是否被允许搭载同样先进的、代表大众水准的电动车技术?

对于上述问题，一汽 - 大众在上周给予记者的官方回复略显暧昧,“这个问题暂时还没有办法回答，但是作为合资自主品牌,‘开利’电动车肯定会得到合资企业股东双方在电动车技术上的最大力度的支撑”。

业内普遍认为,一汽 - 大众之所以能在如此短的时间里推出合资自主品牌的纯电动车产品,与其在审批上受阻的“佛山工厂”项目不无关系。据媒体此前报道，由于在项目审批文件中缺乏“自主品牌和新能源车”两项内容,一汽 - 大众早在去年启动的佛山工厂迟迟未能获得政府主管部门的审批。

另类合资自主

“中国政府一直鼓励合资汽车企业发展发展自主品牌，大众汽车支持国家鼓励自主创新的政策，并将积极支持合资企业发展自己的自主品牌。”大众中国官方在发给记者的公开回应中称,“开利”电动车进入政府部门的新产品目录，说明一汽 - 大众已经具备了自主创新、开发和生产电动车的核心技术、能力和资质。

大众中国公关部的相关负责人则告诉记者，大众汽车将继续在中国实施电动车战略，为中国消费者提供有吸引力而且负担得起的电动车。

与此同时，记者还从大众在华另一家合资企业——上海大众了解到，后者可能不会效仿“开利”,单纯以“贴牌”电动车的方式推出“合资自主”品牌。上海大众内部人士称,“目前可以公开的是，大众将协助上海大众开发一款电动车产品，这款电动车很可能定位合资自主品牌。”

日前，随着上海汽车与德国大众汽车发布《关于合作开发基于德国大众最先进平台及发动机技术、面向中国市场 C 级别高端轿车的联合声明》，上海大众的 C 级车战略终于浮出水面，同时签署的合作协议还包括《关于支持上海大众电动车开发的联合声明》和《基于最新 MQB 平台新一代车型之框架合作协议》。

行业分析人士认为,在政府主管部门以“产能过剩”为由严格限制新增产能和新工厂审批之际,企业为迎合政策需要（自主品牌 + 新能源车）的各种“权宜之计”便应时而生。就“开利”自主电动车的模式而言,与其说是大众为迎合政策需要做出的调整,倒不如说是“狡猾”的大众钻了政策的空子。

“我们的新宝来和朗逸都是合资公司自主开发，为什么非要挂一个自主 LOGO 才算合资自主呢?”大众中国的一位内部人士对现行政策过于强调合资企业在形式上的“自主”而非内容上的“自主”能力感到非常不解。

出走上汽 孙晓东 PSA 亚洲区履新

■ 本报记者 张煦 北京报道

“出走上汽”、“空降 PSA 亚洲区”……尽管外界对孙晓东的人事更迭炒得沸沸扬扬，但孙本人已经气定神闲地在新东家为其准备的办公室中开始了工作。

从本周起，孙晓东在位于上海市漕河泾开发区的法国标致雪铁龙集团(以下简称 PSA)亚洲运营部开始了全新的工作。5 月 18 日,PSA 官方进行确认，前任上海汽车集团股份有限公司质量与经济运行部执行总监的孙晓东，近期加入标致雪铁龙集团亚洲运营部管理层,“在未来几个月，他将进一步了解集团在亚洲及欧洲的事务。此后,他将成为亚洲管理委员会成员，并将负责亚洲区产品规划及营销。”

据接近 PSA 亚洲区的消息人士透露,孙出任 PSA 亚洲区副总经理,仅次于 PSA 执委会成员、亚太区总经理格雷古瓦·奥利维(Grgoire Olivier)。但最终其工作是否向奥利维直接汇报,则“未必”。

据悉,孙晓东是于今年 3 月 21 日前后向上汽正式辞职的。此前,分别传出孙要接任上海大众总经理和上海通用总经理的消息,最终未果。此次孙的加盟，被外界认为是 PSA 在营销领域示图弥补短板甚至力挽狂澜的手段。

虽然进入中国市场 20 年,但 PSA 目前在华 30 余万的年销量难称得意。自 2009 年菲利普·瓦兰履新 PSA 总裁之后,PSA 在中国的脚步开始持续加快。瓦兰最新公布的目标是,2015 年 PSA 在中国的市场份额达到 8%。这一方面是通过神龙公司，实现 5%的市场占有率,另一方面是通过长安 PSA，达到 3%的市场份额。距离这一目标,PSA 任务艰巨。毕竟,目前其在华份额仅为 3.3%。

而在业界看来,PSA 在中国市场多年的水土不服，与其不够本地化有关。这种本土化包括产品导入和营销手段。据此,PSA 均在近两年当中进行了鲜明的转变。无论是在华研发中心的组建还是一系列车型的“中国化”改变,都为其营销之战做好了铺垫。

像是各位乐师已经做好了准备,PSA 急需一位营销高手在中国车市的舞台上挥舞指挥仗，从而奏响新的营销乐章。这时候,一手打造上海通用营销体系并深耕领域 12 年的孙晓东,进入了 PSA 的视野。

加盟上海通用之前，孙晓东就职于上海大众。1997 年初,孙晓东参与了上海通用汽车的组建，并于同年 6 月公司成立之初加入上海通用汽车。之后负责市场营销工作,职位为市场营销部执行总监。直到 2007 年 8 月,正式升任为上海通用汽车副总经理。直到 2009 年 4 月，孙晓东调任上海汽车集团股份公司质量与经济运行部执行总监。

孙晓东服务上海通用的 12 年时间当中,上海通用由初期建设,成长为当年年度销量 50 万辆的车企。有纪念意义的时间节点是,2005 年，上海通用终结了上海大众保持 20 年的销量冠军纪录,登了上冠军位置,并稳坐三年。上海通用营销团队曾被认为是业界最有实力的营销队伍。

尽管孙晓东以营销高手的身份加盟 PSA,但其美系、德系车的营销经验能否与“法式浪漫”完美结合，尚未可知。摆在孙晓东面前的问题有三:首先,是如何真正地实现本地化。此前,PSA多款车型在欧洲畅销、中国落败；其次，能否在长安 PSA 与神龙公司之间的关系进行协调;第三方面,PSA 在华的渠道建设能否提高增速的同时，传递其品牌特色,也是考验孙晓东的问题。

据悉,孙晓东的加盟,是 PSA 亚洲区人才本地化的鲜明体现。此前，章宇光、吴少革等中国面孔已经进入 PSA 亚洲区工作，并以法方雇员身份被派往合资企业神龙公司工作。

64 亿投建新厂 神龙自主品牌战略渐明

■ 本报记者 张煦 武汉报道

继 4 月份襄阳发动机项目开工之后,5 月 18 日,规划产能达 30 万辆的神龙第三工厂正式奠基。据神龙汽车执行副总经理邱现东透露,新工厂预计将于 2013 年建成投产,实际投资为 64 亿元,其中约 20 亿元用于基础建设,约 40 亿元用于开发和生产新车型。

根据神龙汽车去年抛出的中期发展计划“5A 计划”,2015 年其市场占有率要达 5%、年产销达 75 万辆以上。目前,神龙汽车的产能为 45 万辆,而今年的销售目标为 42.5 万辆,现有两个工厂的产能利用率已接近饱和。第三工厂建成之后,神龙汽车将形成 75 万辆的产能规模,从而为实现中期事业规划奠定基础。

此外,神龙汽车的合资自主品牌也已确定将在三年后推出。“我们将会在 2014 年至 2015 年间推出一系列自主产品”,邱现东透露,神龙自主项目的品牌规划、品牌建设、目标市场调研工作已在进行当中,前期的系统研究结果已得到董事会的高度认可。

酝酿第三品牌

“与欧洲同步开发、同步投放”是神龙对第三工厂先进性的标榜。在扩大产能的同时,神龙汽车的产品谱系也将发生重大变化。

据悉,神龙汽车第三工厂将采用模块化设计、导入标致雪铁龙集团新 1 号平台的产品。邱现东强调,新产品将和欧洲同步开发、同步投放,产品线可从轿车拓展到 SUV,涵盖高中低等主要细分市场。

按照此前神龙高层的披露,第三工厂将主要生产中档车、中高档车以及 5 万元至 9 万元左右的经济型轿车。其中经济型轿车的价格定位,恰好与时任神龙公司总经理、现任东风汽车副总经理刘卫东对神龙合资自主品牌的定位相同。

当然,未来神龙的合资自主品牌或许不会仅局限于经济型车领域。不久前,与东风汽车合资成立神龙汽车的标致雪铁龙集团(PSA)已与长安集团成立了第二家在华合资公司,并确定将由长安 PSA 独家生产销售雪铁龙 DS 系列。

神龙一直在强调,将通过新品逐步覆盖包括 SUV 在内的所有细分市场,打造全价值链。因此,对于神龙来说,DS 车型所处的市场区间也不会轻易拱手相让,合资自主品牌或将承担为神龙弥补这一市场空白的重任。

事实上,邱现东委婉的回答也已经证实了这种可能,“如果 DS 车型所处的细分市场很有前景,我们会考虑通过别的平台进入。”

在邱现东看来,神龙做自主品牌比竞争对手更有优势,“神龙一直实行双品牌战略,有很多企业没有多品牌运作经验”。

据邱现东透露,神龙汽车自主产品的差异化研究工作已经同步展开,也找了咨询公司进行系统调研,“我们希望通过系统化的研究工作,打造区别于现有两个品牌的产品”。

对于技术平台的来源,邱表示:“我们不会单独开发新的平台,还是会借用原有的平台优势做自主研发。”

据悉,神龙第三工厂针对底盘悬挂系统及车身结构的全新模块化设计,将为产品线的延展和零部件的通用提供空间,所产产品也将从经济型、中级车市场,延伸至中高级车的细分市场。

显然,无论自主品牌产品的定位,还是平台的研发路径,神龙的第三品牌都与其他合资公司推出自主品牌思路颇为相似,即进入自主品牌的价格区间,与合资品牌进入差异化营销,覆盖低端市场,提升销量和市场份额。


神龙汽车的合资自主品牌已确定将在三年后推出 CFP/供图

> 邱现东透露,神龙自主项目前期的系统研究结果已得到董事会的高度认可

助力“5A 计划”

PSA 掌门人瓦兰曾多次表示,中国市场已成为 PSA 全球最重要的市场。他对于中国市场的期待是,2015 年,神龙公司市场份额达到 5%、长安 PSA 达到 3%时,届时,PSA 就可以达到 8%。因此,神龙第三工厂的建成对于 PSA 来说,至关重要。

“PSA 集团将调配一切资源助力神龙的 5A 计划实施。”法国标致雪铁龙集团亚洲运营首席执行官奥利维表示。

而对于东风汽车来说,神龙公司销量突飞猛进,也将为其稳固汽车集团的三甲地位提供有力保障。今年一季度,神龙以累计销量突破 10 万辆,同比增长 15%以上的业绩,重返车企销量排行榜前十名。神龙总经理毕高诚随之高调宣布,将今年销售计划定为 42 万辆,创造神龙历史上的最高销售纪录。

对于神龙来说,第三工厂是其实现 5A 计划的支柱之一,也是其实现二次跨跃的战略腹地。事实上,以第三工厂奠基为契机,一系列的“二次跨跃”行动已经在神龙公司陆续进行。

今年 4 月,与第三工厂配套的神龙襄阳发动机项目开工,建成后将推出三大系列 6 款全新发动机。2015 年项目全面完工后,襄阳工厂将形成年产 120 万台发动机、54 万台变速箱的生产能力,神龙汽车现有产品的动力总成也将全面升级换代。

上汽转型关键期 291 亿元启动整体上市

■ 本报记者 万晓晓 上海报道

上海汽车(600104,SH)以 291.19 亿交易价格,正式启动整体上市。这是在国内大型汽车集团中,第二家实现整体上市的汽车企业。此前,广汽集团已在港实现整体上市。

这为上汽的“十二五”计划构建了良好的开端,不仅有利于更好的融资,也可进一步整合汽车产业链业务资源、发挥业务板块之间的协同效应。

今年被称作上汽向内涵式发展转型的关键时期,上汽将进一步加大研发投入,以加速提升自主品牌的市场竞争能力。

转型关键期

“2011 年,上汽处于向内涵式发展转型的关键时期”,上汽集团董事长胡茂元在上汽技术创新大会上如此表示,要抓住全球汽车产业合作与分工的潮流,加快自主创新,参与世界竞争打造国际品牌,快速形成上汽的核心竞争能力和国际经营能力。

业内人士预测,通过集团资产注入,上汽预计全年将实现远高于行业整体增速的业绩增长。

5 月 12 日,上海汽车表示,公司董事会审议通过了一系列上海汽车发行股份购买资产事项的相关议案,总的交易价格达到 291.19 亿元,比重组预案中评估的资产增加了近 6 亿。发行价格仍为 16.53 元,拟发行股份数量约为 17.62 亿股。

此举标志着上海汽车整体上市正式启动。本次交易中,注入的是与上汽主业发展紧密相关的资产业务,包括了母公司上汽集团和上海汽车工业有限公司持有的独立零部件、服务贸易、新能源汽车三大板块业务,涉及华域汽车、南汽模具、彭浦机器厂、中汽投等 22 家公司股权。

公司希望以此充分发挥上汽整车开发和华域汽车零部件开发的协同效应。此番重组完成后,上海汽车将成为华域汽车的控股股东,持股 60.1%。

> 上汽的整体上市有利于更好地融资和发展,可进一步整合汽车产业链业务资源、积极布局价值链高端

按照上汽集团的整体上市方案,独立零部件业务、新能源汽车业务相关公司股权及其他资产均将整合纳入上市公司,尤其是华域汽车、新源动力等资产的注入,将有助于上海汽车构筑完整的新能源汽车产业链,加快推进其产业化进程。

业内人士认为,上汽的整体上市有利于更好地融资和发展,可进一步整合汽车产业链业务资源、积极布局价值链高端,充分发挥业务板块之间的协同效应。

今年一季度,上汽实现营业收入 963.97 亿元,同比增长 53.85%;营业利润 94.56 亿元,同比增长 72.49%。上汽预计,今年将实现净利润 60.78 亿元。

尽管业绩不俗,胡茂元仍提出,集团研发创新能力与产销规模尚不匹配,去年上汽研发投入占产品销售收入 3.1%,低于国际主要汽车集团 4%或 5%的水平。上汽今年将进一步加大研发投入,提升核心竞争力。

发力自主品牌

4 月份,上汽整车产销量分别达 32.94 万辆、32.64 万辆,环比下滑 8.27%、8.52%。业内人士认为,受日本地震影响,国内与日系车合作的公司将面临减产,而上汽以通用和大众为主要合作伙伴,可能会在下半年分得更多市场份额。

不过,也有分析人士指出,自去年底取消三项汽车消费政策以来,上汽合资品牌乘用车所受的负面影响较小,自主品牌和微客所受的负面影响较大。数据显示,4 月份,上海大众销量达 10 万辆,同比增长 37.24%;上汽通用五菱微客销量达 10.11 万辆,同比下降 11.38%;上汽自主品牌乘用车销量为 1.28 万辆,同比下降 1.61%。

“下一步,上汽将高度关注节能减排、安全性、个性化等方向,不断提升自主品牌产品的市场竞争力。同时,加快掌握核心技术,在高效动力总成、汽车电子、轻量化等关键领域形成系统化的开发与应用能力。”上海汽车总裁陈虹表示。

据悉,上汽将在明年上市首款纯电动汽车。按照计划,上汽的纯电动轿车将于明年 10 月实现批量生产,至明年底,上海汽车投资几十亿元、研发近五年、可节油 50%的首款强混插电式新能源车也将正式推出。

在上汽乘用车领域,今年 7 月,首款自主品牌宝骏 630 将会上市,并采取与上汽通用五菱分网的销售政策。据介绍,该车是在通用汽车成熟技术基础上,结合中国消费者动态需求全新开发的。

近日,上汽新成立的商用车公司也发布了大通品牌旗下的首款新车 V80,定位于商用 MPV,适用于移动商务、通勤旅游,同时兼具城市物流和特殊行业专用用途。

上汽商用车公司表示,这款以欧洲商用车设计标准和乘用车质量标准打造的新车将有四大车型系列,内部计划在下半年上市,并同步登陆国际市场。

据悉,“十二五”期间,上汽还将陆续投放纯电动和插电式强混等两款自主品牌新能源车,以及混合动力客车、纯电动客车等产品,计划到 2015 年,上汽新能源车国内市场占有率力争达到 20%左右。

华泰汽车:一切远未结束

▶上接 33 版

经济观察报:萨博的问题积累了很多年,这一点合作之初就应该意识到了。

赵毅:为了抢到这个机会,我们已经准备好承担一部分风险。我们当初想的是,正如对一个病入膏肓的人一样,先让它活下来,然后大家再坐下来商量下一步怎么办,这是我们的初衷,而且我觉得冒这个风险也是值得的。但后来我们看到,我们想得到的一种互补可能实现不了,所以,从另一个角度讲,我们也不想回避我们的错误,公司确实有草率的方面。

萨博的风险不是 3000 万欧元,也不是 6500 万欧元,而是 6 个亿欧元,那有没有人评估未来这 6 个亿欧元的风险怎么去规避。实际上,现在这几个参与并购的企业谁都没有去考虑这个问题。

经济观察报:资金无法及时输入是华泰与萨博分手的另一个原因吗?

张睿君:按照规定,资金一旦过去,所有的事情就要全部定下来。但在仅有的框架协议基础上,7 天内就把所有事情都定下来,华泰做不到。因为华泰的目的不是为了给萨博注资,而是因为我们各有所需,其中还有很多细节需要讨论,然而,这个事情的紧迫性和复杂性远远超过了我们原来的想象。

经济观察报:在世爵的公告中很直接地表示了华泰没有达到合作的要求。

张睿君:对,世爵就是这么想的。

经济观察报:你觉得目前华泰和萨博还有合作的可能性吗?

张睿君:我觉得再继续合作的可能性还是有的。实际上,我们仍在接触。只是原来是要在资金、技术、市场、销售等多方位进行合作,现在资金这一块看来比较有难度,但其他方面还是希望继续谈。因为我们当初真正的想法也是跟萨博这个品牌实现未来在国内的合资合作。

赵毅:实际上我们有更好的方案,现在之所以我们仍没有放弃,仍在寻找更合理的方案,就是因为我们需要技术资源,而这种合作的前景,我们也非常看好,我们相信,世爵还会找到我们的,而我们也会找到合理的解决方案,最后实现合作。我相信我们一定会找到的。

经济观察报:有这样一个说法,华泰跟萨博的合作完全是资金供需关系的结合,简单来说,萨博需要钱,而华泰正好不差钱。你同意这个说法吗?

赵毅: 我们看到了国际资源、品牌资源、技术资源、海外生产资源和渠道资源,这些东西都是我们中国企业发展、产业发展所需要的,这才是核心的需求。明白了这一点,后面的所有原因都可以解释得清清楚楚。中国需要这些东西,企业需要这些东西,那华泰要不要?肯定要,不惜代价也要,那所有的理由都可以理解了。

此外,华泰有自己的战略,萨博也有自己的需求,所以大家一定要以合作为契机,或者是从资金上来维系,否则萨博也不会降下身段来。所以我认为,这对我们来说是一个契机。如果它现在缓过来了,跟你谈的条件就不是这样的了。

华泰不是你们想的那样

经济观察报:这件事情对华泰来说,意义何在?

赵毅:有这么一个机会,我们就把它抓住,把它做好,如果不太合适,那就换一个,我们还会关注其它的合作。华泰有一个开放的心态。

实际上,华泰的国际化战略早在 05 年就已经开始,一开始是在韩国。后来也有很多品牌来找过我们。和萨博的合作是公示了的,还有很多都没有公示,在没有最终结果前,我们不会主动去谈。

经济观察报:现在还有其他的合作对象?

张睿君:肯定有,过去、现在和将来都会有。华泰一直以一种开放的心态来对待合作,只要如果符合华泰的发展需要都可以来谈,如果遇到特别吻合的项目,那肯定几个星期内突然就谈成了。

华泰现在的发展路数不完全是基于国内市场的。就柴油发动机而言,我们根据这个市场和自己的战略发展目标,抓住机遇。当然,一个机遇到来时,我们也要判断,肯定不可能突然就有一个非常赚钱又十分便宜的世界名牌企业从天上掉下来,面对风险,就要看判断准不准,敢不敢做决策了。很明确的一点是,中国车企必须和别人合作。技术积累需要实践,而中国等不起了。

经济观察报:华泰在今年初大手笔入股北京银行,你在化名写的一篇《换一种视角看待华泰收购萨博》帖子中称,这就是在为萨博的收购做得铺垫。

赵毅:投资金融界是必然的。现在行业国际化、贸易国际化已经产业国际化都完成了,下一步一定是金融国际化。金融不国际化我们走不出去。汽车是资本密集型产业,现在是什么事情都准备了,就差金融不灵,国际贸易就做不成。按照当初计划,如果收购萨博成功,一定会把银行开到瑞典。

至于对一个企业的看法,他潜伏了很久,做好了充分的准备,机会就会找到他。我觉得从这个角度去评价一个企业就会很客观,不会有人再去质疑了。

亿元助力市场升级 二手车新政有望出台

■ 本报记者 张煦 北京报道

一项投入近亿元的财政支持项目，将全国二手车交易市场的升级改造引入快行线。

去年 9 月，商务部、财政部联合下发了《关于开展二手车交易市场升级改造示范工程试点的通知》。本周，记者获悉，自第一期 40 家二手车市场升级改造试点接受验收之后，今年 4 月份，又有 59 家列入第二期的试点当中，将于 6 月底进入验收和总结阶段。在验收合格之后，每个项目将获得 100 万元的中央财政资金支持。目前，第一期合格的二手车交易市场所得的财政支持到位。

此外，有消息人士透露，一系列涉及二手车发展的新政正在酝酿和探讨之中，有望于年内出台。日前，中国汽车流通协会已经向有关部门提出了“放开对 4S 店的二手车经营权、试行机动车临时产权制度、对摇号中签弃号者实行一定约束”三项建议，而在北京，“车牌分离”的方案也在讨论中。

二手车新政有望涉及的内容

新政有望涉及	业界建议 / 努力方向
4S 店的二手车经营权	在全国范围放开二手车经营权
放宽产权登记制度	车牌分离
调整二手车增值税	A、降低增值税率 B、以二手车买卖差价进行征收
完善二手车鉴定标准和流通法规	A、制订《二手车鉴定评估技术规范》 B、《中国二手车价格指导手册》

资料来源：本报记者根据采访整理

新政或将出台

据中国汽车流通协会公布的数据显示，今年一季度，二手车交易量与同期相比小幅增长，市场总体表现稳定。全国 31 个省市共交易二手车 87.10 万辆，与去年同期相比增长了 10.43 万辆，同比增长 13.60%。

中国汽车流通协会副秘书长沈荣告诉记者，二手车市出现了几种新变化。首先，异地转移登记比例增加，占总交易量的 11.73%，比去年同期增加了个 1.32 百分点。其次，从区域来分析，在经济发展较快的东部地区，二手车市场比较活跃，交易量比较大；而经济发展较慢的西部地区则成为二手车市场发展的一个新的支撑点。

从前四个月的销售数据来看，我国的新车销量并不乐观，但是二手车市场却保持了较高的增长幅度，沈荣预计，“全年二手车增长率应该不会低于 13%”。

一系列的新政和举措也有望将二手车市向上推高。市场研究集团益索普上海分公司相关专家称，预计促进二手车市场发展的新政策将会于年内出台，“解决二手车市场的问题，除二手车交易市场的升级改造之外，国家有关部委还将在以下方面采取措施”。

按照专家分析，新政内容涉及放宽产权登记制度、调整二手车增值税以及完善流通法规，培育二手车市场。

在产权登记方面，中国汽车流通协会日前已经向有关部门提出了“放开对 4S 店的二手车经营权、试行机动车临时产权制度、对摇号中签弃号者实行一定约束”三项建议。

北京限牌措施规定，购买二手车必须先取得购买指标。对于置换客户来讲，虽不需要摇号，但仍要等到二手车转移登记完成后才能获得新的购买权，等待周期十分漫长，而且二手车经销商也无法获得二手车的拥有权。

因此，专家提出建议，在北京地区试行二手车临时产权登记制度，采取“车牌”分离。即二手车被商家收购后，商品二手车获得一个可用临时性号牌来标识的编码，并以这辆车的编码替代号牌进行流通，车辆不能上路行驶。在流通环节，商家可进行临时产权登记。

据中国流通协会相关人士透露，协会已与车管所进行沟通协调，希望能够解决产权登记的问题。另据一位消息人士透露，“这已经引起了相关领导的重视，‘车牌分离’有望在北京实现。”

但难题在于，目前二手车交易的增值税存在差别税率，拍卖机构的增值税为 4%，二手车经营公司为 2%，二手车市场则全免。这使得一些涉及二手车交易的 4S 店通过在二手车市场内成立经纪公司进行避税。这种现象不仅带来了大量的税收流失，也使得经纪公司车源数量的扩大受到局限。对此，业内人士称，“变化难度比较大，而这此项变化则需要人大常委会进行审批。”

财政资金助力

新政尚未出台，但各地的二手车交易市场升级改造已正在进行中。

“此次升级改造我们共花费了近 300 万元，验收合格后，100 万元的财政支持已经到位。”杭州市二手车流通行业协会会长、浙江海外海集团执行总经理朱师法在接受记者采访时如此表示。

像朱这样的受益者还有很多。去年 9 月，商务部、财政部联合下发了《关于开展二手车交易市场升级改造示范工程试点的通知》，来自 11 个省市的 40 家二手车交易市场成为首批的试点单位。

“升级的要求既有硬件，也有软件，以管理信息系统的完善和对接为主。”负责此次升级改造具体执行的中国汽车流通协会副秘书长沈荣如此表示。

按照通知要求，被列入二手车交易市场升级改造示范工程、达到要求并经验收合格的企业，将获得中央财政的资金支持，支持标准原则上为每个项目 100 万元，不超过总投资额的 50%。

不过此次升级改造中的信息平台系统推进则难言顺利，包括北京在内的多省市试点项目，均没有完成达到信息的共享与对接。

“这其中确实有企业的顾虑。”一位二手车交易市场负责人告诉记者，首先由于系统平台要求上报的内容非常广泛，涉及市场内的各家商户，难度很大。其次，要求上报的数据包括二手车出入库时间、价格、车辆情况等信息，而相关的平台又来自于商业公司，所以作为商户来说提交这些信息过于敏感。

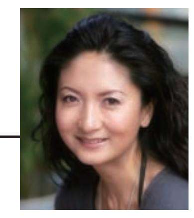
“一些成立多年的二手车交易市场已经拥有自己的一整套信息系统，且运用成熟，不愿再把信息重新在新平台上输入一遍。”上述二手车交易市场负责人表示。

据沈荣透露，中国汽车流通协会还制定了“二手车鉴定评估技术规范”，从技术角度规范二手车商户，对二手车进行标准化的描述。目前，标准已经上报相关部门，但何时发布还不得而知。

此外，《中国二手车价格指导手册》也为二手车价格指导体系的建立提供了有效的数据支撑。

| 星期三会客室 |

“星期三会客室”栏目是由《经济观察报》、搜狐汽车和北京交通广播联合制作，每周聚焦行业热点话题，各方嘉宾畅所欲言。每星期三上午 10:00-11:00，在北京交通广播（FM103.9）《汽车天下》节目中直播，同时，搜狐汽车（auto.sohu.com）进行视频和文字直播。



梁洪

嘉　宾：搜狐汽车事业部新闻中心总监　王秋凤
经济观察报汽车版主编　张耀东
主持人：汽车天下主持　梁洪

高速收费谁监管

作为国家基础设施，高速公路收费却“猛于虎”。在重重加码下，中国车主为缓解重压，只能将费用转嫁在运输商品上，通过超载运输来提高利润，而物流费用的上涨，又进而引发了物价上涨，一件商品从生产商到消费者手中价格翻了几十倍甚至上百倍，导致这种现象的根源是什么？消费者在为谁埋单？

主持人：为什么在中国高速公路的收费会出现收费高罚款重这样一种状况？

王秋凤：这一轮引发公众对高速公路乱收费情况关注的主要原因是：连日来，菜价持续下降，而高昂物流成本也转嫁到了菜农身上，导致有些菜农因此自杀。面对这样一个令人伤心的事实，我们的关注点由菜农自杀转移到了现在高速公路收费难的问题上。高速公路收费高是说了很多年的问题，但由于它涉及到方方面面、各个政府部门包括中央与地方之间的各种协调，所以最终导致的结果就是，它成为了地方政府或者一些政府部门之间的利益博弈。从个人来讲，我对这种现象能否改变持比较悲观的态度。

主持人：为什么这么多年来这些问题一直受到公众的关注，但不良的现状却还一直在维持着？

张耀东：高速公路有两个最核心的问题，第一个是监管的问题，到底如何来监管，怎么收费才是合理的，各个部门都没有明确的规定。另外，监管中还存在乱罚款的问题。

第二是管理的问题，现在各个地方高速公路管理比较混乱，如果有的是按商业公司来管理，它应该有一定的经营指标。如果是一个行政设施修建的高速公路，高速公路的公职人员属于行政补贴单位，就不应该拿那么高的薪水。而我们现在却是打着公益单位的旗号按照商业公司的模式来运行，因此就出现了一个混乱的过程。

主持人：物流问题也不完全是高速公路收费本身导致的。我们采访到了中国物流与采购联合会副会长戴定一。

戴定一：在路上跑的，无论是货主、客户还是司机，他们的利润都在向路桥的经营方转移。这样一个过程就使得社会分配不公，影响了物流的正常运转，也影响了社会的公平和效率。一旦这种情况长期维持下去，特别是演变成了盈利的资产化，就要受到质疑了。因为公路是一个公共设施，只是在一段时间内需要资本运作让它快速发展，但是它如果长期成为一个经营性资产，就背离了基础设施的属性。

主持人：接下来，我们从法律的角度请教中国消费者协会律师团团长邱宝昌。

邱宝昌：我认为高速公路、基础设施和公用产品应该以公益的为主，不要把高速公路变成地方政府或者某种单位盈利的主要项目。如果公路收费过高，可能有很多人不敢、不愿意去使用。同时，在基础设施上，我们应该有一个合理的配置和收费，这样所有的公共设施才能够得到有效的使用。

（实习记者 陈晓伟 整理）

经济观察报 The Economic Observer　FM103.9 北京交通广播 BEIJING COMMUNICATION RADIO　搜狐汽车 auto.sohu.com

二次“闪婚” 萨博混局引发改委介入

上接 33 版

在穆勒看来，“我知道眼下已经是中国的时代，我们需要做的就是看他们如何撰写神话。”

中间人

随后发生的事情令人瞠目。5 月 3 日，仅仅商谈了三天的华泰与世爵闪电结姻，签署了战略合作框架协议；5 月 12 日，华泰没有支付 3000 万欧元贷款，双方宣布协议中止；5 月 16 日，世爵又宣布与庞大汽贸达成合作。

在这场混乱的竞购战中，随着更多波折而被带出的，是“中间力量”推波助澜的作用。

据悉，在 2009 年的通用分拆大潮中，为萨博寻找买家的任务被“委托”给了投行高盛，此后，高盛就开始了在中国兜售萨博的历程，对于坐收中间手续费的掮客高盛而言，虽然兜售的是一家几经转手、濒临破产的企业，但这一单的利润仍然十分可观。

正是在这种利益的驱动下，中间人的角色对交易起到明显的作用。某家参与其中的车企以短信的方式告知记者，“我们被误导了”。同时也有消息爆出，由于谈判的时间都比较仓促，因此投行的报告和评估是决定交易成败的主要原因之一。

消息人士透露说，服务此项目的投行团队多为年轻人，经验并不丰富。

作为将两个瑞典汽车品牌——沃尔沃、萨博带入中国的重要的牵线人，瑞典政府投资促进署副署长兼驻华首席代表表示，“十几年前瑞典最好的两个汽车品牌卖给了通用和福特，但事实让瑞典人很失望。所以，现在来到了中国，因为将中国作为核心市场已经成为一种发展趋势。”

庞大引爆利益冲突

庞大汽贸集团，国内最大汽车经销商集团，上个月刚登陆 A 股市场。在宣布与前合作伙伴华泰汽车的“框架协议”作废仅四天后，穆勒就与庞大集团达成了合作意向。在此次合作达成后，庞大股价应声而起。

根据协议，庞大集团将向萨博汽车支付 3000 万欧元，用来购买萨博品牌车型；此外，庞大集团将以每股 4.19 欧元的价格出资 6500 万欧元购入世爵汽车公司 24%的股权；最后，双方还将联手“国内某汽车生产商”组建合资公司，以期最终在中国生产和销售萨博汽车。为了让外界更加相信双方合作的诚意，合作协议还约定双方将联手打造“自主品牌”。

世爵公告中神秘的第三方——“国内某汽车商”引得业界将猜测的目光再次转移到北汽和长城身上，与此同时，青年汽车之前与萨博几近达成协议的幕后“故事”也浮出水面。

此外，庞大和已与世爵在萨博进口车上达成合作协议的中进汽贸之间也将产生纠葛，萨博在华终于引发了从销售到生产两个领域的全面利益冲突。

对此，庞大集团董事会秘书王寅在接受本报记者采访时表示，“坦率地说，这个第三方合作的生产厂家是谁，目前真的还没确定。”他表示，现在有很多因素在影响着最终的合作方向，“最重要的是先打开销售市场，然后根据市场的反应再做决定。”

庞大董事长庞庆华也表达了同样的意思，称所有的一切都只是意向，除了将斥资 3000 万欧元买断一批萨博进口车确定外，其他合作事项下一步怎么走，他目前也不知道。

对于已获得萨博进口代理权的中进汽贸，王寅表示，中进汽贸取得的是为萨博提供进口服务的权限，包括报关、仓储等进口车上游业务，也即只负责把车拿进中国来。至于之后的具体销售，则由授权经销商进行。

对于庞大此批签下的车辆是否将通过中进汽贸“带入”国内。王寅表示，庞大将利用萨博恢复生产的这段时间，与中进汽贸坐下来进行协商。

分析师指出，作为一个汽车销售公司，庞大背后肯定有生产企业作为平台。而庞大的主意也不在造车。这起合作，庞大最大的收获就是买断了一批进口车，同时，刚上市的股票借助此事获得升值。

而从利益关系图上来看，应该最为焦急的北汽却似乎更为淡定了，但庞大的异军突起却让北汽在这起收购中的影子越来越清楚。虽然北汽和庞大双方都否认了在斯巴鲁及萨博事件上的关联，但业内人士相信，北汽在政府层面的那只“隐形的手”一直发挥作用。5 月 12 日世爵宣布中止与华泰协议前后，北汽专务总经理汪大总曾亲临美国，与穆勒进行密谈。

与此同时，北汽的自主进程并未受到打扰，北汽北京工厂陈磊对记者表示，“整体收购是有风险的，但我们现在一门心思做自主研发，对所有萨博的后续技术都已经可以破解。”

就在协调会召开的同一天，由新任北汽集团总经理韩玉贵带队的考察团已经从北京出发，前往德国进行自主品牌最大规模的海外招聘。

这场乱局中不得不提的另一个相关利益方就是华泰。

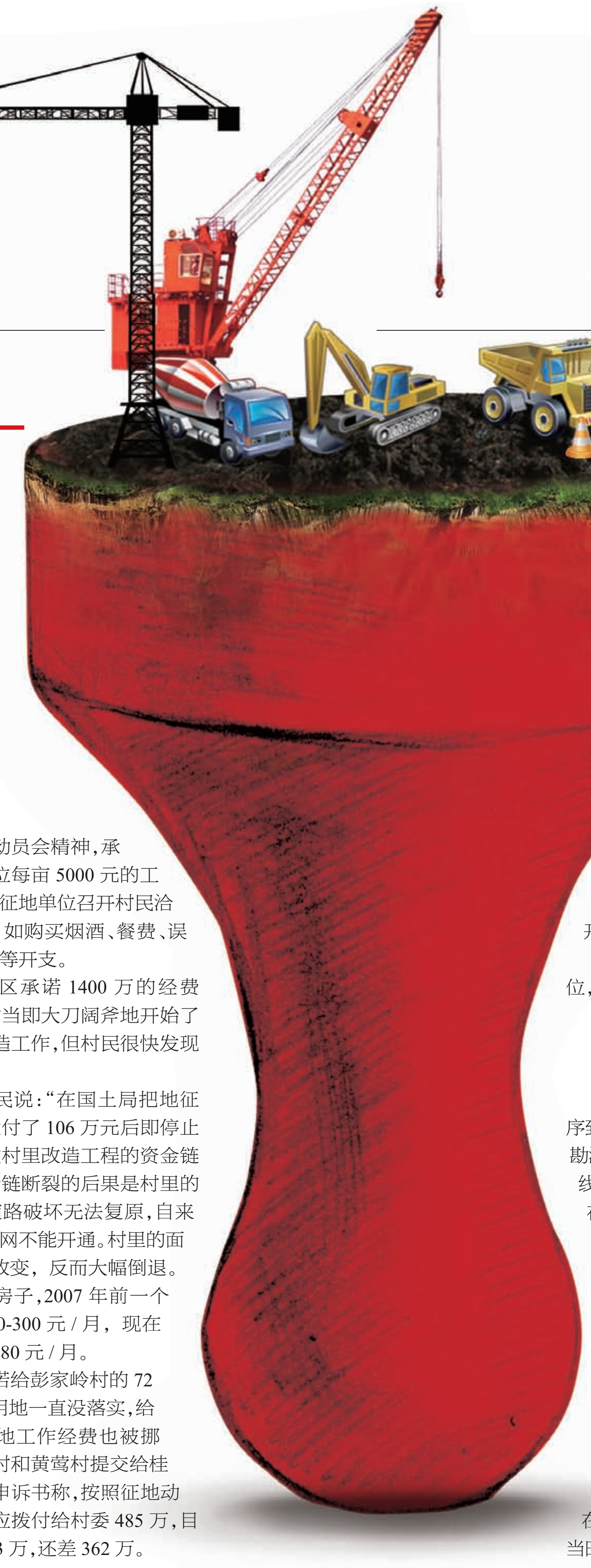
在连发两条声明解释与萨博的合作框架中止之后，仍与世爵“保持信息沟通”的华泰汽车在世爵和庞大签约的第二天又紧急发布了第三条声明，称“无论是以前还是现在，世爵萨博和华泰都保持有信息交流。华泰一直希望世爵萨博能在中国寻找到合适的合作伙伴”。

饱受媒体“质疑”的华泰解释称“由于所谈项目的复杂性，项目的推进和目前所具有的条件不能立即满足华泰方的部分相关条件要求和部分核心诉求，此项目未来推进也必须首先要得到政府相关部门审批，而世爵萨博公司面临较大的经营压力”。

据悉，在与萨博的框架协议中止后，华泰开始重视这起事件对企业形象的影响，聘请了第三方公关公司进行危机公关。而高层也开始对已发生的所有收购事件细节封口。



上海土改搁浅 38
上海希望引入预申请有效管理土地供需的尝试宣告失利



桂林国土局“盗卖”农地调查

■ 本报记者 廖杰华 桂林报道

桂林山水甲天下,这片神奇的土地上演绎的故事也气象万千。

土地通过桂林市国土局招拍挂卖出,农民的征地补偿已过五年仍未到位;未完成征地手续的土地被国土局“盗卖”;国土局玩“准净地”游戏,多家开发商拍得土地,交了土地拍卖款却无法开工。

村民对开发商说:村里组织 1000 人去市政府,开发商负责买快餐。面对村民群体阻挠施工,区公安局官员说:是政府没履行协议,给我个面子,我们到后就不要再砸了。拍得土地而无法开工的开发商,也许只有被迫遵循当地官员暗示的“强行进场,制造氛围,引起各级政府重视”的桂林土地市场潜规则。

征地囤三年,国土局赚 17 倍

“几年时间,我们的地被征完了,政府赚了 17 倍的暴利, 这哪是在征地,完全是抢劫,政府赚了这么多,该给的钱却不给我们, 一点信用都不讲。”这是桂林市七星区彭家岭村一位村民的怨气。五年了,地征了,也卖了,征地补偿却一直没到位。

彭家岭村地处桂林市七星区,属于上一级的屏风村村委会管辖。彭家岭村有 8 个生产小组, 村民约 2000 人。从 2006 年 12 月到 2007 年 7 月间,桂林市国土局一共从彭家岭村和邻近的黄莺村征地 946 亩,征地理由是城市发展需要。

但彭家岭村的村民说,地是连哄带骗被征走的。

对于当年征地的情景,一位生产小组长对本报记者表示,七星区和桂林市国土局采取的方式是,一个组一个组谈,组长和村民代表被关到一个房间, 签字时先给每人支付 5000 元奖金。至于土地的价格,“政府出公告了,15.2 万元一亩, 就这个价, 没得谈”。签字后,第七组的组长被村民打了,村民觉得地不该卖,他们被骗了。

就这样, 村里的土地以每亩 15.2 万元的价格卖给了国土局的土地储备交易管理中心。不过,这些 2007 年以每亩 15.2 万元征得的土地并没有很快推向市场, 而是被土地储备中心囤积了起来。直到 2010 年 9 月,这 946 亩中的 396 亩才被切割成三宗土地出让(三宗土地中包括 50.6 亩没有完成任何征地手续的农地), 总计拍得 10.51 亿元,每亩约 264 万元,较当年征收时地价涨了 17 倍。本报记者获得的资料显示,2010 年桂林市共拍卖了 14 宗地,收入 21 亿多元,上述三宗地块总价 10.51 亿,占比接近 50%。

村民反映,当年征地时,有一半以上村民都不同意 15.2 万元一亩的价格。因此,桂林市七星区政府除了诱使村小组长和村民代表签字,在征地过程中,还采取了另外一些手段。

一是巨款诱惑。2006 年 12 月,七星区政府和彭家岭村签订补充协议书,协议双方约定,七星区政府在一年内将彭家岭村的自来水、排污网管、道路及路灯工程建设好, 费用由七星区负责, 这项市政工程被称为七星区政府为村里做“好人好事”项目,总预算是 1400 万。同时,协议还约定,为村民未来生计着想, 七星区政府将为彭家岭村办理约 72 亩发展预留用地,并约定在一年内为村民解决。

二是给村集体征地工作经费,以期加速办理。按照当年桂林市、区、乡召开的征地动员会精神,承诺给征地单位每亩 5000 元的工作经费,用于征地单位召开村民洽谈征地事宜,如购买烟酒、餐费、误工费、加班费等开支。

在七星区承诺 1400 万的经费后,彭家岭村当即大刀阔斧地开始了对村里的改造工作,但村民很快发现被忽悠了。

一位村民说:“在国土局把地征走后,区里拨付了 106 万元后即停止了拨付,导致村里改造工程的资金链断裂。”资金链断裂的后果是村里的改造停工,道路破坏无法复原,自来水、污水等管网不能开通。村里的面貌不仅没有改变, 反而大幅倒退。村民自己的房子,2007 年前一个单间能租 250-300 元 / 月, 现在只能租 150-180 元 / 月。

政府承诺给彭家岭村的 72 亩预留发展用地一直没落实,给村集体的征地工作经费也被挪用。彭家岭村和黄莺村提交给桂林市政府的申诉书称,按照征地动员会精神, 应拨付给村委 485 万,目前仅拨付 123 万,还差 362 万。

一位村民小组长告诉记者:“从 2008 年开始,信访局的大门快被我们踏平了, 协调会也开了好几次,但都没结果。”

征地补偿, 政府多项承诺不到位,村民又发现农地被“盗卖”。

农地被国土局“盗卖”

被忽悠的不仅是村民,还有开发商。

去年 9 月拍卖的三宗地, 按照程序到了去年 11 月 8 日,桂林市国土局勘测站出具了用地红线图, 但这个红线图却让村民和开发商都大吃一惊。在这三宗拍卖的土地中, 竟然有 50.6 亩是没有完成任何征地手续的农地, 占整个拍卖面积的八分之一。

当地一家开发商告诉记者,政府拍卖文件第十八条第二款曾模糊地指出:本次出让范围内有部分土地未完成补偿。“但是在拍卖前储备中心组织的现场探勘答疑中,也只是提到有未征地, 说是梅花状地分布在整个片区,没有具体的图纸,我们当时就觉得蹊跷。”

▶下转 39 版



上海土改搁浅

■ 本报记者 陈哲 上海报道

4 月份中旬以来的上海土地交易市场出现反常，原本需要通过预申请程序的 13 幅土地的出让，又重回招拍挂老路。

作为全国试点，上海希望通过引入预申请制度来有效管理土地供需的尝试宣告失利，其背后原因不仅仅有当地囫囵吞枣的急功近利，还源自过去房地部门改革存留下的隐患。

尽管政府仍然为今后的土地出让人保留了选择新制度的权利，但这项遭遇严重反弹的改革想要成功，显然还需要更耐心的设计和更为广泛的配套。

改革中止

像很多国内城市一样，上海此前在土地供应管理上存在明显不足。一份当地房地部门的内部刊物指出，供应制度的缺失导致土地市场进入门槛低、土地市场供需缺乏有效平衡协调机制、没有形成标准化的土地招评标制度等。上海市规土局希望通过引入香港的“勾地”，来解决土地供应失衡问题。



所谓勾地制度，即在传统的招拍挂出让土地之前，增加一道预申请的程序。出让人在正式挂牌标的之前，与市场上的开发商进行充分沟通，以合理明确土地交易条件和市场的需求。然后，潜在的买家向交易平台递交竞标预申请，出让者可以视条件成熟与否来确定是否正式推出土地。

2009 年，上海相关部门向上级汇报探索建设用地出让方案改革，国土部高层表示满意，并于当年 7 月，出文肯定上海探索实施建设用地预申请的工作方案，要求当地加快试点，积累可在全国推广的经验。

去年 4 月 23 日，上海在公布全年供地计划的同时，推出了首批 105 幅预申请用地。其后，上海又推出了 4 批近 115 幅次的预申请出让土地，并要求，上海市此后所有经营性用地出让，都须通过预申请程序。市规土局还计划分阶段提前公布土地供应的榜单，对市场发出了“有序供应”的预期信号。

然而，2011 年，预申请土地榜单并没有伴随 4 月份公布的供地计划一起出现。并且，在几乎同一时间推出的 34 号、40 号、41 号、42 号和 43 号共 13 幅土地的出让公告中，也没有了“预申请”的字样，而重新采纳了传统的招拍挂制度。

上海市房地产交易中心的人士并没有对这一现象进行解读，并表示今后土地出让是否采用预申请制度，要由规土局来确定。

“事实上，在 2010 年土地出让预申请流程中，仅仅在每块土地的文件中注明申请的操作办法，没有任何正式的文件来保障其持续性，说明有关部门仍然处于摸索的阶段。”一位上海市房地产科学研究院人士说。

搁浅缘由

市场有声音认为，预申请制度“松绑”的原因在于上海市一季度的土地出让金锐减。但这一说法遭到了上海市土地部门人士的批驳：“勾地制度最基础的功能在于为土地出让保底，怎么可能是因为土地收入减少（才放松）呢？”

该人士说，土地出让重回老路，缘于在过去一年的预申请土地出让试点工作中出现了不少问题。

这些来自区县出让人和开发商的负面反馈包括：拟申请对象需要符合的条件过多；预申请阶段的时间 3 个月太长；在 3 个月的预申请阶段，需要达到或超过三家开发商报名，方可正式进入出让环节；正式出让时间仅 15 天，让未参加预申请的竞买者无法做出充分准备；保证金要分两次缴纳，需要同户同汇等等。

> “勾地制度最基础的功能在于为土地出让保底，怎么可能是因为土地收入减少（才放松）呢？”

新制度的确给市场主体和执行者都带来了显而易见的不方便。在 2010 年通过预申请制度出让的约 200 幅土地中，超过 1/3 的出让标的没有顺利出让。一些地块因为准备不善而退出以重置交易条件，有些地块甚至因故将预申请期延长至 5 个月之久。

这些问题对周期敏感的地方招商和房产经营无疑是致命的。“无论是区县出让人还是开发商，对这些冗繁的操作都不胜其烦，负面意见很大，他们认为市局推动的这项制度，让各自工作脱离了正常轨道。”上述上海市土地部门人士说。

于是在经历了一年的试验后，上海市相关高层决定在今年暂停强制执行预申请制度，由出让人自己选择，到底是通过预申请制度还是传统的招拍挂制度来卖地。

畸形维新

问题刚刚暴露时，上海市土地部门事实上已经意识到完善制度的必要，并指定相关部门就预申请的规则进行修补，但受命者认为这个方案几乎需要推倒重来。

预申请制度中一个非常重要的原则在于出让人与市场、监管者之间的交流，其理想状态是：在预申请公告前，政府出让人一方面通过与拟预申请对象之间做沟通，了解市场的情况，优化商用土地的指标规划；另一方面，与包括规划、环保等部门征询，确定好交易边界。这正是香港开创勾地制度的初衷，即在市场下行周期里防止土地的流拍。

但与香港推出预申请制度时的背景迥异，2009 年正是上海土地市场最火爆的阶段，且长期处于供不应求的状态。因此上海市希望下属区县能够提早制定出计划，并批量推出勾地榜单，以向市场释放土地整体供应的讯号。

土地财政最大的受益者——区县政府的官员可能并不支持这样的理念，并且对他们而言，在短时间内确定详细计划，是不切实际而繁重的任务。“很多区县都是赶鸭子上架，仓促拿出项目，导致后面频繁通过延长预申请时间或者终止预申请的方式修改出让标的。”一位开发商竞拍代表说。

修订方案认为，成熟一块地就预申请一块才是合理的选择。如果拟出让地块和市场的匹配没有做好，就不适合拿出来。

此外，修订者并不希望把未受到出让人邀请或没有参与预申请的潜在买家排除在外，就某一块地而言，这些潜在买家中可能有人比受邀者或预申请者更适合主导其开发。“修订中希望将正式出让的时间延长，以保证这类开发商能够有足够的时间来准备竞标。”上述上海市土地部门人士说。

不过，这些仍然处于内部讨论的修改方案直至目前并没有被主政者接受。分析人士认为其中的重要原因在于房地部门机构设置的缺陷。

此前土地出让预申请制度的方案，由隶属上海市规土局的事业单位——上海市建设用地和土地整理事务中心起草，但这个长期指导集体土地征收和复垦整理的部门显然并不擅长对土地交易的管理。

具体操作土地交易的上海市房地产交易中心，在当地大部制改革中的房、地分家后，被划拨到上海市住房局，似乎又不是主导土地出让预申请制度设计的合适选择。

链接

预申请，又称“勾地”，国土资源部《招标拍卖挂牌出让国有土地使用权规范》中明确，单位和个人对具体宗地有使用意向的，可以提出勾地申请，并承诺愿意支付的土地价格。市、县国土资源管理部门认为其承诺的土地价格和条件可以接受的，应当及时以招标拍卖挂牌方式出让该宗地。

勾地最早始自金融危机后的香港，楼市泡沫破灭，房地产进入低迷期，开发商停止购地，香港政府采用勾地制度避免在市场低潮期土地被贱卖。



万达旅游地产开发模式待成熟

■ 本报记者 胡芳洁 北京报道

自 2010 年 5 月底,万达集团领衔六方股东共同投资的长白山国际旅游度假区项目,南北两区全面开工以来,已经过去了近一年的时间。作为万达集团最早启动的旅游地产项目,长白山经验,将为万达旅游地产这一新版块提供重要借鉴。

一种新的开发模式,从探索到成熟,不会是一个简单的过程。万达的旅游地产开发模式同样如此。

改变

长白山国际旅游度假区项目,总占地 18.34 平方公里(约 2.75 万亩),总投资 200 亿元。项目分南、北两区,北区为“旅游服务区”,包括行政中心、医院、学校、长白山万达广场以及住宅区,占地 5 平方公里;南区为“体育休闲度假区”,包括滑雪场、酒店群、旅游小镇和度假公寓,占地 13.34 平方公里。

该项目紧邻长白山脚下,开发用地主要为林地和弃置地。

所有的道路建设、市政配套,如供水、排水、供暖、电力、燃气等市政管网的覆盖,都由万达在内的六方股东来完成。除此之外,六方股东还要承担行政中心、医院、中小学幼儿园等的建设。这相当于投资方承担所有的投入在原地起一座新城。

与滑雪场等体育运动项目所在的南区相比,以行政、居住为主的北区,其公共设施的建设投资任务更为繁重。

以土地合作开发的模式吸引中小型开发商,来推动项目的快速建设和利润快速回报,是万达最初的运作模式。

长白山公司已通过公开摘牌的方式拿到项目中各地块的土地证,北区 41 块住宅用地是计划合作开发的主要部分。长白山公司希望将这些地块转让给新来的中小投资者,通过土地的转让实现资金的迅速回笼。

去年 9 月,长白山公司进行了大规模的项目推介活动,以吸引中小型开发商合作开发。

然而,这一模式在后期的运作中面临挑战。

2010 年以来,房地产宏观调控开始,大环境的改变使开发商对地产业的预期以及开发企业自身的经营状况都发生了变化;此外,因为长白山项目还处于前期建设阶段,配套、道路等不成熟,度假区还没有开业运营,这些都成为影响新来投资者的因素。

一位在去年曾参加过长白山项目推介的吉林本地开发商说:“初期是有一些接触,但是后来就没有合作了。就我们自身的条件来说,还是以长春市的市场为主,去长白山发展的条件还不成熟,包括在管理、成本控制等方面。”

> 万达合作开发、引进中小开发商的初衷,并没有改变,只是在宏观调控背景下对节奏进行了调整

目前正在开发中的住宅项目,还都是由长白山公司进行,并没有新合作者进入。

“现在我们调整了开发的步骤,已有 4 家开发商签了合同,但是现在不急于让他们进来。”万达集团总裁助理、长白山公司总经理邢文明表示,“现在最主要的是加紧基础设施的建设,包括道路、行政中心、学校等,夯实基础。栽下梧桐树,才能引来金凤凰。”

随着长白山公司开发策略的调整,其也拓展了住宅项目开发的范围。去年进行项目地块推介时,长白山公司只开发了一个住宅示范项目,即位于北区最边缘的长白山?明珠项目。今年,新增了长白山?明珠二期、紧邻北区商业中心的长白山?北纬 41° 、南区的长白山高端居住项目。

在今年新增的住宅项目都是位置最好的项目,如北纬 41° ,紧邻北区未来的商业中心万达广场,而南区项目,则是南区所有高端居住区中,离滑雪场最近的地块。万达发力培养市场的决心,由此可见一斑。

不过,如此庞大的开发面积,长白山公司并不打算一人“独占”。合作开发、引进中小开发商的初衷,并没有改变,只是对节奏进行了调整。

邢文明说:“等到政府搬迁、明年 11 月末滑雪场正式开业,这里的土地价值会是怎样?我相信不出三年,这里会是寸土寸金。”

目前,长白山公司采取的方式是在不同的位置挑选地块,开发代表性的住宅项目,从而带动周边市场的成熟,也为以后可能在此合作开发的中小投资者,提供参考。

探索

至于长白山项目何时会重新开始引入新的投资者,邢文明表示,这要依项目的进展情况以及市场的情况而定。

与已经形成固定开发模式的、以万达广场为代表的万达商业地产相比,旅游地产显然是一个新的课题。而旅游地产由于其本身运作的特殊性,并不容易形成一套完全固定的流程。

“万达旅游地产,在营销、融资模式等方面还可以沿用万达商业的模式,但在设计、工程、成本控制等方面则不能再照搬以往的经验了。”万达集团一位负责人表示,从成本上来讲,长白山项目的运输成本、施工期、人力成本都与城市商业地产建设存在巨大差异。

邢文明也表示,由于地理位置、气候条件等客观条件带来的差异,确实是旅游地产项目所必须面对的,以长白山项目来看,一年有半年的冬季、山路多,在冬季的冻土期,由于温度过低,泥土变得像铁一样坚硬,只有半年的时间可以施工,而可以施工的时期,又往往阴雨连绵;高速公路、铁路等还在建设中,这使得前期施工的交通运输不是很便利;此外,人工的短缺也是问题之一。

以稀缺自然资源为依托的旅游地产项目,稀缺资源一方面成为项目增值的重要资本,同时,其远离城市、极具特色的开发条件,也使得旅游地产的开发模式难以复制。

不过,大规模开发的旅游地产项目,往往是当地政府重要的发展契机,能等到地方政府的大力支持和协助,这是旅游地产项目的重要优势之一。

“政府主要是提供服务,特事特办、好事快办。举例来说,能 10 天办完的事,绝不会拖到一个月。另外,地方银团也会给予项目积极的支持。”邢文明说。

吉林省抚松县副县长陈洪迁表示,长白山国际旅游度假区项目,将会丰富长白山旅游资源、拉动相关产业的发展,从招商引资来看,该项目是抚松县旅游产业单体投入最大的项目。

“长白山国际旅游度假区项目,促进和推动了我们招商引资工作,过去是我们千方百计去外地请投资商,现在有很多投资商主动到抚松县来寻求合作。”陈洪迁说,投资人和政府的合作能够达成,一方面要看这个旅游资源的开发价值,另一方面也要看投资人是否具备投资能力。

“政府也要考虑,投资人到这里投入巨资,如何让他有所回报,企业是有利润需求的,不是公益机构。”陈洪迁表示,巨额投资的产生,关键在于企业与地方政府之间达成的默契,政府会在遵守法律的范围内,为企业提供支持。

除长白山项目,万达目前已经签约了福建琅岐岛国际旅游度假区、武夷山国际旅游度假区、大连金石国际旅游度假区、西双版纳国际旅游度假区 4 个大面积、高投资额的旅游地产项目。对于万达来说,其对旅游地产开发模式的探索,才刚刚开始。

停车费上涨之后 北京商圈嬗变端倪

■ 本报记者 陈文雅 实习记者 黄涵哲 北京报道

“拥有 500 个停车位的超大停车场免费停车”,这是北京百胜购物中心太阳宫店在最新一期广告海报上打出的宣传语,这句宣传语在海报左下角以粗大字体标出,“免费”二字更是浓墨重彩。

不仅仅是百胜太阳宫店,如今北京能够提供免费停车位的商场都顿时感到腰杆直了起来。4 月北京停车费上涨以来,“免费停车”成为商业地产项目经营的一大卖点。城区以外的 Shopping Mall 及郊区的奥特莱斯类商场成了消费者眼里的新宠。

位于北京北五环来广营西桥附近的欧尚、百安居商圈的地面和地下停车场均标着显著的“免费”字样。负责指挥地面停车的一名保安告诉记者,自从 4 月北京城区停车费开始上调以后,来这里购物的客流就增加了,依据就是工作日晚上和周末停车场的闲置车位以前在 1/3 左右,现在高峰期基本全满了。

这一个微妙的趋势,尽管只是刚刚开始。

今年初刚开始试营业的北京斯普瑞斯奥莱尚处于培育期,在最初的几个月生意门可罗雀,自从停车费上调以来,客流逐渐增多。金源燕莎、燕莎奥特莱斯、赛特奥莱等大型购物中心的人流也在 4 月份后普遍有所增长。

对城区的商场而言,如何保住原有的客流是当务之急。市内的一些拥有地下停车场的大型购物中心不失时机地推出了满额消费免费停车的活动,一些原来有停车优惠的商场有的适时开辟了新的免费停车位争相力保客流。

位于翠微商圈的翠微大厦,宣布整体租赁商圈内位于道路两侧的停车位,实现停车位统一管理,同时还把员工停车集体“安置”到五棵松区域,让员工步行一公里左右来上班,以此腾出的 200 个地下停车位专供顾客使用。

不过,停车费上涨仍影响到了那些没有明确购物计划的逛街一族的人流在城区内商圈的消费。在北京金融街区域上班的白领刘丽娜说:“本来我上班的时候车子都停在楼下马路边,现在停地面一天上班下来要百来块钱。下班后本来习惯于去商场、超市、小服装店随便逛逛,或者只是上超市花十块二十块买点零食日用品,都直接停地面马路边,现在涨了两倍,不划算。”她说,今后自己的逛街爱好要有所调整,集中在某些商场折扣力度高的时候一次性购买多件自己需要的商品,其余时候的消费就以单位或小区附近步行距离内的商店里解决。

停车费政策影响最大的当属城区内无专属停车位的中小餐馆和小店面。刘小姐也表示,以前自己特别喜欢逛小店,朋友聚会也喜欢找犄角旮旯里的私家菜馆吃饭,因为觉得环境氛围比较好,有特色。可现在每次自己组织聚餐之前,就要先给餐馆打电话问问他们有没有免费停车位,如果没有的话基本上忍痛割爱了。

“今后社区型购物中心及郊区的大型购物中心将会迎来更好的机会,社区型购物中心周边有密集的居民区,消费者步行即可前往;而郊区的购物中心不受停车费政策限制。”戴德梁行华北区商业部(商铺)主管及董事聂绮冰说。



北京能够提供免费停车位的商场都感到腰杆直了起来 CFP/ 供图

聂绮冰说,北京人似乎习惯于地面停车而不是将车停入地库,因此政策对这部分人的消费习惯影响较大。她还表示,今后商业地产项目在做规划的时候,会更加重视开发停车方面的设施,以增加对顾客的吸引力。

还有 3 年才开业的英特宜家购物中心中国区董事总经理丁晖认为,便利的停车环境将是商场揽客、缩短培育期的重要手段,因此商场在设计之初,就已确定设置数千个免费停车位。

根据北京商务委统计,停车费上涨以后,北京三环以内的中档商场车位空置率约 25%,目前北京社区商业消费约占社会消费品零售总额的一半,下一步要达到 60%左右,争取让市民的日常生活所需在周边 15 分钟服务圈内就得到解决。

而戴德梁行商业部的写字楼代理董事吴佩玲则表示:“写字楼以及它的租赁客户中最受这一政策影响的是城区内热门商圈以外的和租赁情况一般的写字楼,以及那些承租面积不大、谈判能力不强的中小客户。”

吴还称,停车费不会一直疯涨下去,最终会平衡下来。在金融街、CBD、中关村三大商圈,写字楼总体仍处于供不应求局面,且租金一直在上涨。写字楼针对一些大企业和优质客户,都会提供一定的免费停车位及包租停车位等优惠。虽然一些大企业本身办公选址受区域、地理、交通等条件影响不大,并不一定在城区核心商圈内办公,而且其在别的国家或地区的办公地点很可能位于郊区卫星城,但由于历史原因已经在北京城区内办公多年,如果现在要改变选址就要考虑到人才流失问题。

桂林国土局“盗卖”农地调查

▶上接 37 版

“奇怪,我们的土地什么时候被政府给盗卖了。”当地村民说。要知道,经过历年的拍卖,彭家岭村村民手中的土地从最初的 2000 多亩,剩下已不足百亩(包括前述未完成征地手续的 50.6 亩土地),这些仅剩的土地是村民的生计来源。

五年前,被卖土地的承诺尚未兑现,五年后,土地再次被国土局盗卖,这直接点燃了村民的怒火。2011 年 1 月,村里先是发动 1000 多名村民推倒一宗土地上已经砌起的围墙,又拿走了另一宗土地上的施工设备。村民说“是政府违约在先,我们并不瞎闹”。

而且,饱受波折后,村民们学会了冷处理,因为村里与征地方七星区政府订有补充协议规定,如果七星区不履行义务条款,各组村民有权拒绝交地。征地补偿不到位,再加上还有地被“盗卖”,村民全体不同意交地,村民认为,“地卖给了开发商,开发商进场后问题就会暴露,到时候联合开发商找政府”。

现在,轮到开发商着急了,当地一家开发商说:“三宗地 70%的首期款 7 个多亿已经交付给国土局了,现在按国土局拍卖文件和成交确认书约定的交地日期也过了三个多月,国土局违约延期交地,我们无法进场施工,我们几家每天利息损失都超过 10 万。”

“我们组织 1000 人去市政府,你们负责买肯德基。”5 月 17 日,桂林市七星区彭家岭村一位小组长和几家开发商的工作人员开着玩笑。

以打促谈,桂林土地市场潜规则

彭家岭村村民告诉记者,这样的事件早已不是第一次发生。最近的一次是在 2010 年国庆之后,当时,桂林市修市政路补偿不到位,侵占了村里的土地,导致修路指挥部被 200 多名村民砸毁。

一位村民对记者表示,当时七星区公安分局一位官员在现场看了村民递交的材料后表示,这是政府没有履行协议,你给我点面子,我们到场后你们就别再砸了,到场前怎么样我们也不追究。

事实上,2004 年以来,由强征、盗征土地引发的群体性事件不止一次在桂林、在这个村上演。当地村民告诉记者,2004 年,彭家岭村 4 个小组 100 余亩土地,作为交通管理指挥中心的办公大楼用地被征用,但到会的村民 90%以上都不同意。在村民看来,每亩 15 万左右远远补偿不了村民的生计,而且那些地是村里高产的菜地。2005 年 11 月 30 日,村民和当地政府发生了激烈冲突。村民回忆称,当场就抓捕了村民 37 人,并有多人受伤。但至今 6 年过去,“交通管理指挥中心”并未建成,反而变成了由房地产开发商开发的“水晶郦城”楼盘。

现在,村民与开发商共同维权,这是中国房地产发展史上难得一见的现象,他们维权的对象是桂林市政府和桂林市国土局。

从本报记者目前掌握的材料来看,桂林市国土局无法交地的根本原因在于未能兑现对村民的承诺,土地出让金七星区政府分文未得,因而未能完成土地的补偿和拆迁工作。

在五年前的旧账还未了结时,桂林市国土局土地交易管理中心将产权没有清理干净的“准净地”,甚至没有办理征地手续的土地进行招拍挂,这是违法违规操作,也是对村民利益的直接践踏。

开发商也获得了村民少有的同情,“开发商和我们一样也是受害者,我也同情他们,他们在政府面前也是忍气吞声。”一位参与过协调会的村民说,“国土局也承认违约了,但就是不解决问题。”开发商没有一家愿意“民告官”。

据桂林当地知情人士表示,桂林土地未完成拆迁和补偿工作就进入“招拍挂”程序“准净地”出让的情况非常普遍,土地无法按时交付的后果是,开发商们各显神通,通过强行进场,制造事端,引起政府重视,迫于维稳的压力,政府出面推动事情解决。

2011 年 4 月,三家开发商已联名上书,认为桂林市土地招拍挂市场上的“准净地”出让违法违规,各部门相互推诿,希望更高层面的协调解决,但至今未获回应。

不好意思,政府在换届

本报获得的数据显示,2010 年,桂林市(不包括临桂及八里街区域)公开出让土地 14 宗,是 2009 年的 3 倍有余;土地出让总价款约 21 亿多元,约为 2009 年的 2.7 倍,创下近年之最。随着土地出让的飙升,桂林全市 2010 年财政收入突破 120 亿元大关,比上年增长 24%,创下 10 年来最高增幅。

土地给市财政贡献不小,但农民的征地补偿过去了五年仍未兑现,国土局公开拍卖的土地在协议过了三个多月仍无法交地。桂林国土局、七星区政府都说一直在努力推动,且已尽力,责任不在自己。

历史遗留问题长期得不到解决,新问题又层出不穷。一位知情人士在分析原因时对本报记者表示,桂林市每年卖地有指标有任务,卖地是市长办公会上定的,国土局负责执行,而征地则是各区里的事。

2010 年 11 月 10 日,在由桂林土地储备交易管理中心主持的关于屏风村地块对接会中,国土局只字不提自己的问题,反而表示,“要教育、管理好辖区群众”。

桂林政府的一位工作人员称,还有一个大的时代背景,就是今年政府换届,这几个月内,这帮领导都没有心思处理和解决复杂矛盾。

另一个问题显然更棘手,那就是在去年 9 月拍卖的三宗土地中,有 50 亩的土地在村民和开发商均不知情的情况下被“盗卖”。尽管国土局已经将这部分土地卖给了开发商,而且已经收到了土地款,但却一直没找村民协商这部分土地的补偿问题,“这么多年,没见到市、区一个主要领导下来,前面的问题没解决,估计他们也不好意思来谈。”村民说。

> 村民与开发商共同维权是中国房地产发展史上难得一见的现象,维权的对象是桂林市政府和桂林市国土局

实际上,从 2010 年 4 月至今,桂林拍卖的土地中,没有一块能够成交后立即交地,都或多或少存在问题,而且承诺的交地期限也大多无法兑现,造成变相囤地,桂林市房地产市场出让的土地无法形成有效市场供应,房价飞涨。2009 年桂林市主城区房价上涨仅为 7%,2010 年则达到 49.5%。

据了解,因为房价上涨过快,在土地收储、出让、合同签署过程中出现一系列不规范行为,今年 3 月份,桂林市已经成为广西壮族自治区仅有的两个受国土部重点督查的城市之一。期间,桂林国土部门上报的汇报材料却是:2010 年,桂林市共查处土地违法案件立案 358 件,涉及土地面积 124.7 公顷,违法用地立案率、查处率和结案率均达到了 100%。

无视农民权益的另一个后果是,目前桂林市承担的 2.35 万套保障房建设任务难以推动。记者从桂林市建设规划与房产政务信息网上查询得知,彭家岭片区土地上还规划有一个占地面积 7143 平方米、总建筑面积 15436 平方米、规划户数 298 户的政府廉租房项目,同样因上述问题,该项目也无法进场施工。

旧账未了,桂林市国土局又有新的土地推出。桂林市国土局土地出让公告显示,宗地编号为 P061 的土地正在挂牌公示期,将于 5 月 26 日拍卖,而该宗土地也是 2007 年从彭岭村收储而来,同样面临着上述遗留问题。

桂林土地乱局仍在持续,本报也将持续关注。

全球化与专业化的
华文财经传媒

《经济观察报》秉承“理性、建设性”理念，服务于商业、财经的中高层决策人士及政府和知识界人士，为他们提供新兴的、行动能力强的价值观和生活方式。



欢迎订阅2011年《经济观察报》，全年订阅价格132元
各地邮局均可订阅，邮发代号23-327
征订电话：11185
报社咨询电话：010-64209022-1175
书评增刊每月出版一期，订阅用户专享。

理性、建设性
经济观察报
The Economic Observer

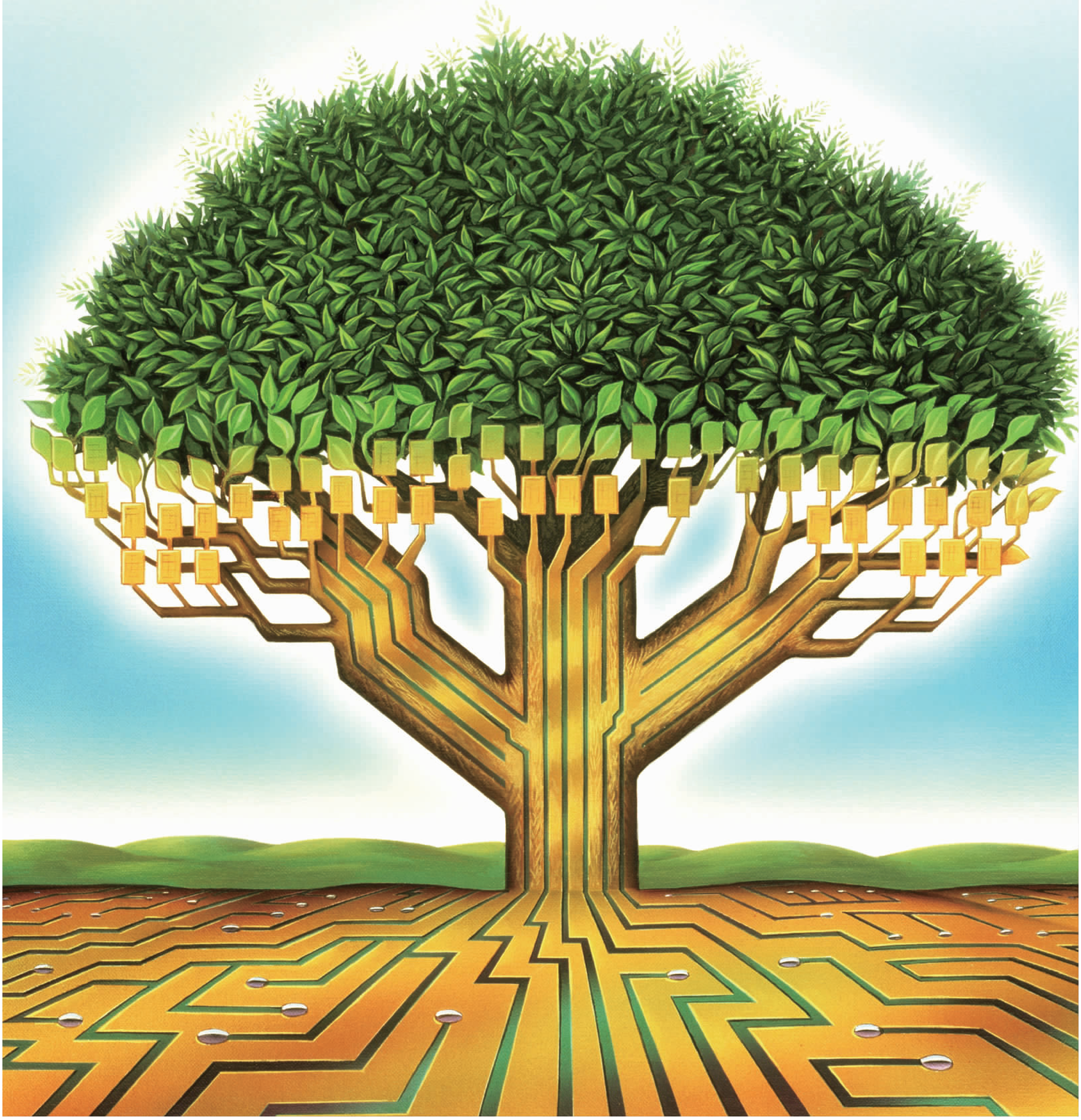
走向伟大企业

企业是组成社会的细胞之一。可以说，企业这个细胞强大了、健康了、有活力了，这个社会就会变得更加健康，更加有活力。在中国漫长的历史当中，士、农、商，商是摆在最后一位的，但现在，企业、商业正在越来越多地创造价值，并影响着社会的进步，从这个意义来说，企业能不能更好地发展，能不能更加健康地发展，对于社会的稳定和发展、人类的稳定进步起到非常重要的作用。

《经济观察报》十年前举办这项活动时，我们特意做了一个有关企业社会责任化道路的调查，截至2010年，中国已经有超过600家企业发布了企业社会责任报告。对中国庞大的企业群体来说，600家仍然是个不小的数字。一方面我们看到在过去十年里，中国企业已经发生了非常大的变化和进步，但是另外一方面，我们还有很长的路要走。最近整个社会的食品安全问题反映出，就是因为我们的商业中缺少最基本的诚信与责任，社会才出现问题。就像温家宝总理说的，没有国民素质的提高，一个国家不能成为真正强大的国家，不能成为受人尊敬的国家。中国现在有世界级的体育明星、电影明星，但是可称得上世界级的企业家仍然很少。我们举办这样的活动就是希望中国出现更多的世界级企业和企业家——要成为受尊重的大国，没有受尊敬的企业家是不行的。

《经济观察报》是一个媒体，也是一个企业，身上承担着很多社会责任，大家也对我们有所期待，我们会和所有人一起努力，让社会出现更多有责任感的企业与有责任感的企业家。

（本文为《经济观察报》社社长刘坚在颁奖盛典中的发言，有删节）




刘学 北京大学光华管理学院副院长


任勇 东风日产乘用车公司副总经理


魏新 北大方正集团有限公司董事长


孙建一 中国平安保险(集团)股份有限公司副董事长


孙建东 微软(中国)有限公司大中华区副总裁


农克强 西门子(中国)有限公司高级副总裁兼南区总经理

刘学:需要信仰系统,更需禁区系统

在今天这个有些浮躁的社会,尊敬是一种高度稀缺的情感。在此,我要向那些赢得了尊敬的企业表达特别的尊敬。这些企业已经超越了基本的生存需求,致力于追求基业长青,追求可持续发展。

持续发展、基业长青是人们最美好的愿望之一。把美好的东西追求到手,不仅需要一个长期的、艰苦的追求过程,追求者自身条件也要非常优越。

实现持续发展的道德基础:一个经得起历史推敲、检验的恒久价值观

在互联网时代,每一个成功的、有影响力的企业,不管愿意与否,一言一行、一举一动,都处在社会的聚光灯下。而企业的言行,则受其价值观深刻影响。所以,企业要实现持续的成长和发展,必须有一个经得起历史推敲、检验的恒久价值观。

不过,价值观是一个远比金钱更为复杂的东西。事实上,企业真正的价值观是不可能简单浓缩为“使命陈述”而印刷在精美的手册上;或者说,印在精美手册上的“精美”价值观,仅仅代表企业倡导的价值观,并不能代表企业实际的价值观。企业的独特性体现在多种价值观和文化的融合。

对每一个企业家来说,构建统一的价值观是一个巨大的挑战,是一个需要长期努力的极其艰难的任务。但是,在今天这个时代,我们不但需要统一的价值观——这是一个信仰系统——更需要一个禁区系统。构建一个企业行为的禁区系统,不仅必要,而且更为现实。

企业需要让员工认识到:企业行为的底线在哪里;什么样的底线是不可以逾越的;如果逾越了底线,要付出什么样的代价。只有底线真正产生效果了,我们才有可能去谈论信仰。

比如瘦肉精对于双汇、三聚氰胺对于某些乳品企业,这些企业没有一个表述得非常漂亮的价值观吗?它们的企业价值观描述得非常好。但为什么还是出了事?就是因为逾越了基本的底线。

所以我们说,一个有责任的企业需要两个方面,一个是信仰系统,一个是禁区系统,二者相辅相成。

从更广泛的层次看,企业应该是现代社会价值观的塑造者,识别并培育能够影响社会的价值观,是企业的重要责任。过去,社会价值观是政府塑造的;再过去,社会价值观是由统治阶层、伟大的哲人、宗教等力量创造的。而今天,随着在社会发展中影响力的日益增强,企业已经成为事实上的社会价值观的重要影响力量。

实现持续成长的代际基础:选择伟大接班人的机制

一个企业要保持持久的生命力,必须保证事业能够代代相传。一个显而易见的事实是:如果一个企业成长的驱动力仅仅是围绕某个个人而建立起来,那么,该企业的寿命将无法超过这个人的职业生涯。所以那些伟大的企业都有一种选择最佳领导人的机制。

比如通用电器(GE),第一任董事长兼CEO CHARLES KOFFIN1892上任,到现在的第九任CEO Jeffrey R. Immelt(Jack Welch是第八任),每一位CEO都把选择自己的接班人作为最大的责任。管理史学者理查德·帕斯卡尔曾说:GE的每一个天才都在继任CEO候选人之列;每一个继任者往往与其前任极端相反,但却都创造了一个伟大的时代。

> 把美好的东西追求到手,不仅需要一个长期的、艰苦的追求过程,追求者自身条件也要非常优越

关于企业的持续发展,要说的话题还有很多。比如,在每一位CEO任期内,当企业现有的资源与营造未来竞争优势所需资源不同,企业是继续投资强化现在拥有的资源,或者曾经为企业发展做出过重要贡献的资源,以保证资源开发方面的持续性,还是营造、开发符合未来需要的资源以保证资源开发方面的适应性?CEO如何保证组织运行可控性与灵活性的平衡?等等。由于时间所限,这里就不再详细讨论。

总之,探索可持续的规律具有重大的意义。但对多数中国企业而言,总结自己可持续发展的成功实践,为时尚早。可持续与否,只有经历了重大的考验,才能检验出来,包括全球范围内的竞争与挑战、急剧的、革命性的技术变化、其他不可预测的重大意外、更长的历史跨度等等。

始终处于顺境的企业,还没有资格就持续性问题夸夸其谈。

(北京大学光华管理学院副院长刘学教授2011年4月在“最受尊敬企业十年”颁奖典礼上的演讲)

任勇:做优秀的企业公民

东风日产的目标是做受国际尊重的企业。

在快速增长的中国经济中,每个企业都在追求利润,追求发展得更大。中国人一直以重义轻利为美德,但逐利是企业存在的一个核心目标。我曾问过其他企业家,无止境地追求利润是否有意义,他们说追求利润是好事,关键是怎么用,而只有持续的利润增长,才能承担更大的社会责任。比如说东风日产成立后的7年里,我们成长了10倍,每年上百亿的税收给社会带来的改变是可以预见的。我们在取得了这样的成长之后,近年在环保、公益上,也有超过5亿的投入。这样的成就是和我们的企业文化密不可分的,在成立之初,我们就在思考企业的愿景、使命和核心价值观,提出了共创价值、共谋福祉,与顾客和员工在共同进步和成长,提供员工能够快乐工作、快乐生活、快乐成长的福利。所以文化是推动企业成长的动力。

中国的商业准则一直是有浓重的道德色彩的。一个有理想的、高尚的企业的文化,能给顾客带来信赖感和满足感,甚至亲如一家的亲切感,能让顾客养成对企业的感情,从而推动企业的成长。企业的内部更是这样,崇高的、有理想的、尊重社会道德的企业文化以及员工的信赖感、归属感,能够推动我们组织的改善,推动提高满意度的努力,以更高的效率来做事,这也是我们之所以成功的一个核心原因。成功属于那些愿意为社会付出更多的企业,勇于承担一个优秀企业公民的责任,才能让企业做大、做强。

魏新:基业长青的秘诀

我们希望成为最受尊敬的企业,那么,什么样才是值得尊敬的企业?首先这个企业要能够基业长青,如果今天成立了明年就没了,就没有办法受尊敬,不能是做了几年就消失了。如何让企业做到基业长青呢?我想其实要做到三条:

第一,文化。文化是商业最重要的东西,方正集团一个非常核心的企业文化和原则和理念,就是方方正正做人,实实在在做事。企业一定要守信,不要做见利忘义的企业;

第二,创新。企业要持续创新,只有创新才能使你的企业立于不败之地。方正集团这么多年一直以创新为主导。大家都知道方正最早起家的东西就是王选老师的技术,这个技术跨过了业内前3代技术,直接进入第4代,所以有了方正技术。除了技术上的创新之外,还有商业模式的创新、体制的创新等等其他各种创新。方正后来的创新主要体现在经营模式上,我们2001年提出了要走专业化的道路,发展分5个层面,优先专业化的增长。在经营模式上,我们还着力打造产业链,比如,在医疗医药上我们打造了全新理念,将医疗医药整个地结合在一起,形成一个全牌照的模式。

第三,社会责任感。要想成为基业长青的企业,成为一个最受尊敬的企业,这一点也是最为重要的。其实我经常讲一句话,如果你这个企业想要基业长青,一定要自觉或者不自觉地、有意识地注意下一代,要把企业自身的利益和社会的责任基本协调起来。企业是要盈利的,只是在你盈利的过程中,你是有意识还是下意识地把你的与社会发展的综合利益契合相关。我们用新的技术来促进社会的发展和经济的增长,给人民群众带来福祉。当然在特殊的时候,比如出现灾害的时候,企业应该尽可能地努力来伸出援手;对文化遗产方面也是一样的,去年我们开始资助北京人艺,为什么给他们捐助,是因为我们认为人艺是中国话剧界水准最高的团体,他们坚持对艺术的追求,钱就会很紧张,所以演员会到外面走穴,所以我们为他们提供1500万的支持,其实是为了使中国艺术的精华得到保留。所以,企业要把自己的利益与社会发展的总体利益协调起来,尽一切手段来保持企业社会的责任。

孙建一:诚信是生命线

感谢方方面面对平安的信任。自这个奖项创立以来,平安年年都在获奖,因为我们不仅仅把它看作是一种荣誉,更重要的是是一种坚持和责任。第一次得到这个奖项之后,我们就在不断思考自己的行为,我们觉得想真正为社会尊敬,企业必须在自身的发展和承担企业社会责任方面做出表现。刚才魏董事长讲了三个方面,我非常赞同。平安在内部可以说是不太安分的企业,“不安分”是指我们在谋求自身发展的过程中不断创新。一个企业要真正发展,就一定要在业内有所表现,必须要去创新,这样才能通过发展的障碍。在企业发展能力增强之后,我们始终将四个方面的责任作为企业的宗旨,包括对员工的责任、客户的责任,以及社会的责任等。诚信对金融企业可以说是生命线。我们在经营上一定要规范经营。社会上曾对金融服务有一些批评,比如说保险理赔难。所以我们从2009年开始就试着做一项工作,向社会做服务承诺。2009-2011年我们做了三年,每年承诺都升级。比如汽车赔偿,我们第一年承诺1万以下七天回复,今年我们承诺一天。管理水平一定要适应服务程度。

孙建东:不能以纯粹逐利为中心

一个企业要赢得客户的信任,一定要有很好的理想,不能以纯粹逐利为中心。大家知道我们是一个非常赚钱的公司,但是大家也知道比尔·盖茨把全部财富都捐献了。我们公司的理念是让所有人都能实现自己的理想,不但是有钱人或者有钱企业。在中国,我们投入了很多,在农村建立了100多座多媒体教室,培训超过16万教师,直接受益学生超过40万;我们非常关注城市里面的务工人员以及弱势群体,所以我们建立了社区培训中心,投入大量资源去培训他们,已经有94万农民工和社区弱势群体受到了培训,对他们生活以及将来工作都有很大帮助;我们也非常关注农村信息化,建立了20多个信息中心和社区服务中心。我们为什么做这样的事情?其实是为了实现做一个好的企业公民的责任。我相信这些举动可以告诉大家,微软不是一个纯粹逐利的公司。所以当我们推出“云端”战略,我相信消费者对我们的信任就会非常大。

如何来消除消费者对公共“云端”的安全疑虑?我觉得首先一定要有非常强的技术实力。现在的黑客技术日新月异,如果一个企业没有技术创新的实力,是没有办法保证安全的。我们不但有云的技术,还有搜索、MSN、hotmail,数以千万计用户正在使用我们的服务,我们在美国有数据中心支持企业客户、个人客户。强大的技术力量支持,再加上微软作为一个企业公民形象已经深入人心,我相信可以让一般用户对微软将来提供的公共云服务有信心。

农克强:恪守最高道德标准

西门子公司一直尊崇的一个核心价值观,就是勇担责任、追求卓越、创新。我们对全球40万员工的每一个人都有同样的要求,那就是必须致力于符合道德规范和法律准则的、负责任的企业行为。比如,刚才青岛集团刘总跟我说,现在青岛啤酒集团依然还有一台1896年的西门子电机在正常运行,我想由此可以看到西门子公司在产品质量和对社会负责任上所下的苦心。西门子公司在1872年就进入了中国市场,由于要求在追求良好业绩的同时必须恪守最高的道德标准,我们在中国的100多年里取得了很好的发展,这得益于中国改革开放的大环境,也有赖于全体员工共同努力,在未来我们还会继续努力,继续秉承这一价值观,为中国可持续发展做出贡献。

周憶:
善工、善治、善时

当现代中国在 100 年前推翻帝制迎来崭新社会的时候,IBM 在纽约成立,当时的名字叫 CPI 公司。这家企业是目前在全世界唯一一家超过百年的信息技术企业。我觉得这个企业的基因在于它不是赚到了钱才去履行所谓的社会责任，它所有的运营、发展、转型,都是把企业和社会责任完全交织在一起,这也是 IBM 存在发展的驱动力。

我们秉持了六个字,善工、善治、善时。善工,从世纪初到现在,它就一直利用自己的信息技术去改变世界。我刚才听到很多关于企业社会责任的观点,其实这些都是企业的社会良知,而不是企业的社会责任,如果说到责任,应该把它提升起来,提升到如何推动整个社会文明的进步、推进科技的进步、推进人类的成长。30 年前美国经济大萧条的时候，美国利用科技帮助建立了社会保险的制度,影响了 2600 万的美国人。今天科技的发展已经演变到人们可以把自己闲置的计算资源贡献世界电脑的同盟，用来解决人类难以攻克的生命的问题。

第二个词善治，就是这个企业在 100 年过程中如何不断地转型,提供给其他企业如何转型、如何不断的再造和创新的经验。最主要的一点就是我们所提出的全球整合型企业 GIP,我相信现在很多的中国企业,包括我们的兄弟公司联想都在遵循这样的模式了。

第三个是善时，如何让你的科技、创新、人才能够让这个世界变得更加美好。大家记得 1969 年改变世界历史的一件事是阿波罗登月,大家记住了宇航员的名字,但是大家不知道参与这个项目整个数学的运算和软件,就有 3500 位 IBM 人员,其中有两位是刚从德州大学毕业的大学生,他们 19 个月就成为了杠杆能源返回地球的专家。正如爱因斯坦所说,无数的英雄在背后推动了人类文明进步。所以我想说责任是要做,但是要做得非常智慧,要用智慧的凝练来履行社会责任。

在推动社会责任的过程中,没有一家企业可以独立完成，它必须靠协作,所以我们讲一个词叫做“全景”,因为你做的事情不单单是你一家的事情,如果联动社会上所有的企业来做,就像降低社会的犯罪率，你一定要联动警察局、市场等等以及关注整个城市犯罪的人一起来做,所幸的是纽约已经成为了美国最安全的城市,因为它可以做到预测什么时间、地点可能有犯罪。

所以我讲四个关键字，就是智慧、胸怀。在这个联动的过程中,你可能把同业竞争的对手都要联动起来,大家一起做,才可能实现真正意义上的社会进步。一个伟大的企业能不能发展伟大的人,在研究 IBM 公司整个 100 年历史的时候,我感觉 IBM 最大的发明,不是计算机,不是 PC、不是人机大战,而是每一个 IBM 人。因为只有拥有永恒的、最优秀的、身怀绝技的、满怀激情的员工队伍,企业才可能基业长青，才有可能做得伟大。你的人不伟大，你的企业不可能伟大,随着时代的渐进,伟大的员工队伍也是不一样的。

陈文明:
社会责任和创新是企业生存之本

履行社会责任和创新,实际上是企业生存发展之本。为什么这样说呢?

首先,作为一个企业,它是社会组成的一分子，分子就是细胞，你的言行、做法都要符合社会的要求,如果不符合社会的要求,你的素质就有问题。所以我们非常赞同提倡企业必须认同社会责任,要做社会欢迎的、受尊重的企业。特别是当国家遇到了类似四川大地震和泥石流等天灾的时候，我们公司亲自发动员工、党员进行捐助,第一次我们共捐助了 1200 万，第二次捐助了 2000 多万。通过这两次的捐助,让社会感觉到我们已经尽心了,就像喝饮料要喝王老吉，买汽车要买吉利车一样,这个是社会对我们的肯定。履行社会责任是我们企业必须树立的理念。

其次是创新，我们董事长提出的企业发展战略,就是总体跟随,绝不超越,重点突破。制造汽车,如果老是跟着老外的屁股走,那就没有前途,一定要逐步地超越，所以我们在这方面狠下功夫。比如说我们提升汽车的安全性能,要把安全性做到最好。今年我们第一台车经过国家的碰撞实验之后,获得了国内合作品牌最安全车型的称号,达到了 18.6 的安全指数我们公司还开发了 BASS，新车一旦发生了爆胎,往往会车毁人亡,为了解决这个问题，我们花了 15 年时间进行研究,应用了 BASS 的车型,一遇到爆胎,它会自动刹车,保证安全,防止车毁人亡的严重事故发生。所以可以说,自主创新也是履行我们社会责任的重要内容。

高晓蒙:
做有梦想的企业

对于一个企业成长的看法，我想用我曾经做过的一个片子做例子，1998 年是中国改革开放 20 年的日子,中央电视台做了一个“中国人 20 年”节目,里面有两个人物,一个是张瑞敏先生,另外一个是王石先生。我想特别提一下王石先生，他当时还是默默无闻的企业领导,之所以选上他,因为导演和他见面的时候，他拿出了一本万科的杂志，我们看到这个杂志觉得万科是有理想有梦想的企业，所以就把他选为了 20 年 20 人的人物,那次也是王石第一次从深圳走进了全国的视野,后来他成了一位知名企业家。在节目播出之后,我们搞了一个晚会,我们把 20 个人都请到了舞台上,张瑞敏和王石有一个对话，单独看两个人的时候,看不出有什么差别,但是两个人站在一起的时候，王石就像是个小学生，他在台上非常动情地表达了对张瑞敏的尊敬，他非常敬佩张瑞敏。1998 年的王石刚起步,今天的王石可以说已经成为了中国企业家的“教父”，万科也成为了一个优秀的企业、卓越的企业、一个有伟大梦想的企业。从万科的经历可以总结一点,就是一个企业有理想、有信念,都可能从小做大,从弱做强,到一个有梦想的企业。今天参加这个最受尊敬企业评选,我有一个感觉,《经济观察报》、新浪网、绿景地产,它们都在认认真真地做这一个活动。我在做《大国崛起》的时候,是从政治、文化的角度来探讨国家发展,但从这个活动我们真正看到了一个企业的力量,企业对国家发展的推动力量。后来我们在做节目的时候就想能不能对企业的发展提倡一种呵护的态度。士、农、工、商中商在最后一位，但是我们相信未来推动中国进步发展的最大动力就是企业。今天所有的人都应该说,企业你真棒，这样来为企业提供一个更好的、呵护的环境,鼓励企业家奋斗和成长。



周憶
国际商业机器中国有限公司大中华区副总裁



徐海瑛
中国惠普有限公司高级副总裁



刘英弟
青岛啤酒股份有限公司执行董事、副总裁



陈文明
浙江吉利控股集团有限公司副总裁



王帅
阿里巴巴集团首席市场官 CMO



刘庆东
凤凰卫视控股有限公司副总裁



高晓蒙
《公司的力量》制片人

徐海瑛:
在中国为中国

先谈社会责任和创新。惠普在发展历史中的一个很大的基础是,它的创始人在企业家聚会上明确提出，一个企业的责任是和整个社会的利益相关者分享自己成长的成果。在当时这样的观点其实有点惊世骇俗，那时候大家觉得企业的天职是赚钱的。我们把与社会共分享硕果当做自己企业扩大经营的步骤之一,我们一直在秉承这样的路径。我们在中国的理念也是“在中国为中国”。

惠普把最前沿的高科技产品和服务带到中国来，满足当地的需求,同时它还把研发的能力也带到中国来。更为重要的是我们在当地有很多的合作伙伴,大家耳熟能详的中国本土的非常优秀的 IT 企业，它们都有很久的和惠普合作的历史,不光是与我们的产品合作,更重要是我们无私的和合作伙伴分享在发展中各个阶段所得到的经验,我们怎么样来研发和管理企业。

第二点,我们企业的本土化做得非常好。因为一个企业要想创造一个伟大的企业,要有人,同时要培养出对当地有贡献的人才。这么多年来,我们一直也在做人才的培养。我们将在中国的成长所得回馈给社会,包括一些弱势群体,像我们的大篷车每年都有几十辆在乡村推广信息技术的应用,希望消除数据的鸿沟。

刘英弟:
给消费者带来价值

今年我们青岛啤酒就 108 岁了。我们已经是全球第六大啤酒生产商。谈到社会责任,我们关注工业,反哺社会。但是我觉得最基本的是一定要把自己的产品做好,对社会负责。作为一个大的企业,我们要给消费者带来价值。

我们是用激情酿造消费者喜好的产品,为生活提升打造平台。我们希望每一个环节都要认真,这个是最简单的。如果每一道工序大家都认认真真地按安全操作的规程来做,那出来的东西肯定是好的。对于青岛啤酒,首先不能说发酵的是 44 天的麦子,44 天和 45 天的差别就是意识的问题。责任要落实到每一个员工的责任感上，这个责任感是企业的氛围,要靠潜移默化的熏陶,关键是让他接受这种责任感,让他知道我们做好本职工作就是对社会负责。我们号召大家为亲人做酒,用激情、真情,才能做出好的啤酒。

高品质就是每一个员工、每一个环节都要认认真真。高品质,也难也不难。最主要是因为这个啤酒发酵周期很长，从投料到出酒差不多要两年时间。如果这两年时间大家认认真真做,出来的品质一定好。一个酒厂做一罐好酒容易，难的是罐罐是好酒。

王帅:
基于本能完成理想

作为一个企业来讲,首先你要知道哪些东西不能做,哪些东西是可以做的。比方说一包烟和一个打火机,打火机改变了人类用火的方式,对历史来讲是一个巨大的创新,但是我想发明打火机的人可能并不是要做一个创新的行为,可能他只想做一个比火柴还好用的东西。我们再看香烟,如果有人把它做成冰毒,那它也是一个不负责任的事情。所以在创新的过程中,也会面临一些模糊的地带,所以我们要很清晰地知道什么东西可以做,什么东西不可以做。

我们公司今年已经成立 11 年了,是一个很小的公司，阿里巴巴有一个理想,我们要基于本能把理想完成。有人说阿里巴巴的决策比较快，这个没有办法,这就是本能。

刘庆东:
从优秀到伟大

凤凰卫视有 15 年的历史,从一开始只有一个凤凰卫视中文台,到现在拥有 6 个频道、中国电视集团的广播、印刷媒体等等一个多媒体的大集团,之所以能够发展这么快、这么大,布局合理是必须做到的。

我讲一个数字,在去年的 4 月 22 日,也就是 365 天之前,凤凰的股价是 1.58 港元，今天是香港的复活节假期，昨天凤凰的股价最高到了 4.69 港元，也就是说凤凰在这一年进步很大,从股价上就可以看出来。为什么恰恰是因为凤凰有这样的社会责任感，知道自己要做什么,什么能做,什么不能做,这个是很重要的。有一次我们开战略研讨会,很多中层的管理人员都提出一个问题,到处都在走秀,有些电视台一天播三五集电视剧,凤凰这样一个以做纪录片、做时事、新闻为主的媒体,是否要有淘汰制,要不要迎和观众,要不要以收视率为根据？我们说,你可以去赢得关注,你可以去实行末位淘汰这样的机制,但是你要坚守住三个东西:一个是道德,一个是文化,一个是品位。我们回头看凤凰的品位、道德、文化,节目就是我们的提炼。伟大这两个字，对于我们企业来讲，听到之后应该是诚惶诚恐的，做到伟大非常不容易。凤凰可以说是一个优秀的企业，但是我们不敢说是伟大。但是我们做到了一些东西，我们有一个底线，其实现在我们很多企业差的就是一个——道德、文化、品位。我们脑子中要有一个概念，做节目要对得起两个东西，第一个是要对得起历史，对得起过去的历史,我们现在看到的历史，凤凰播了很多历史上的东西，要对得起那些事和人，但是最重要的是要对得起以后看电视的人，你们今天播出来的东西，就是他们今后要面对的历史。第二个是对得起自己的良心。其实这个是很难有一个标准来评价的,但是每一个人的心目中都知道,对得起良心就不要放三聚氰氨。

我记得听一个市长说过，一个城市要做到大很容易，但是要做到伟大，不容易，做伟大的城市要有爱。这句话是马英九做台北市长时所说的。

中国最受尊敬企业十年
10th Anniversary of The Most Respected Companies of China

走向伟大企业

“中国最受尊敬企业十年成就奖”颁奖盛典盛况

主办单位：经济观察报 The Economic Observer　北京大学管理案例研究中心

嘉宾入场







嘉宾致辞



全国工商联副主席孙晓华先生致辞



深圳市副市长袁宝成先生致辞



经济观察报社社长兼总编辑刘坚先生致辞

嘉宾演讲



全国政协委员、中国改革发展研究院院长 迟福林先生



北京大学光华管理学院副院长 刘 学先生



东风日产乘用车公司副总经理 任 勇先生



北大方正集团有限公司董事长 魏 新先生



中国平安保险（集团）股份有限公司副董事长 孙建一先生

获奖企业代表领奖



颁奖嘉宾：全国工商联副主席孙晓华先生（左四）
获奖企业代表：（从左到右）

西门子（中国）有限公司高级副总裁兼南区总经理	农克强先生
东风日产乘用车公司副总经理	任 勇先生
三星（中国）投资有限公司中国区副总裁	李丙植先生
万科企业股份有限公司总裁	郁 亮先生
微软（中国）有限公司大中华区副总裁	孙建东先生
中国平安保险（集团）股份有限公司副董事长	孙建一先生



颁奖嘉宾：中国改革发展研究院院长 迟福林先生
获奖企业代表：（从左到右）

比亚迪股份有限公司副总裁	王建均先生
海尔集团公司代表	骆永聪先生
联想集团有限公司副总裁	杜建华先生
苏宁电器股份有限公司副董事长	孙为民先生
新浪网技术（中国）有限公司副总编	周晓鹏先生



颁奖嘉宾：经济观察报社社长兼总编辑刘坚先生（右一）
获奖企业代表：（从左到右）

华为技术有限公司高级副总裁	周代琪先生
中国惠普有限公司高级副总裁	徐海瑛女士
凤凰卫视控股有限公司副总裁	刘庆东先生
浙江吉利控股集团有限公司副总裁	陈文明先生
上海通用汽车有限公司副总经理	蔡 宾先生
中国平安保险（集团）股份有限公司副董事长	孙建一先生



颁奖嘉宾：北京大学光华管理学院副院长刘学先生（左一）
获奖企业代表：（从左到右）

招商银行副行长	张光华先生
TCL集团股份有限公司品牌管理中心总经理	梁启春先生
北大方正集团有限公司董事长	魏 新先生
国际商业机器中国有限公司大中华区副总裁	周 憶女士
海信集团有限公司代表	丁持雪先生
青岛啤酒股份有限公司执行董事、副总裁	刘英弟先生



颁奖嘉宾：《大国崛起》、《公司的力量》总导演高晓蒙先生（右一）
获奖企业代表：（从左到右）

上海通用汽车有限公司副总经理	蔡 宾先生
腾讯控股有限公司副总裁	郭凯天先生
浙江吉利控股集团有限公司副总裁	陈文明先生
中国海外发展有限公司副总裁	董大平先生
中国民生银行副行长	邢本秀先生
阿里巴巴集团首席市场官CMO	王 帅先生
华为技术有限公司高级副总裁	周代琪先生

论坛







高价不抱无缝的蛋
借贷权分布得越不普遍,物价鼓包的基础就越厚实 47

这是一场灵魂的革命 49
当人们丧失正当的公共生活,也丧失了正常的个人生活

中国文学走向世界的路还很长 51
政治里的文学与文学里的政治不是一回事

别问我是谁 52
特拉文决定让自己成为一个谜,让官僚们无法给他贴上标签

嘉实基金
Harvest Fund
www.jsfund.cn | 400-600-8800
嘉实领先成长
股票型证券投资基金
基金代码:070022
5月3日—5月26日公开发售
销售机构:农行、中行、工行等各大银行及证券公司、嘉实基金直销中心及网上交易
基金投资需谨慎



金融监管的社会代价

■ 陈志武 / 文

金融危机以来,加强监管的呼声很高。虽然在科学家的眼中即兴反应恰恰属于人的行为偏差,从长远看是非理性的,但是,在现实舆论和社会政治气势下,理性往往是奢侈品。看到危机冲击,人类的自然反应就是呼吁强化监管。特别是在对监管权力缺乏制约机制的情况下,危机情绪更容易成为监管权力扩张的借口。

让人庆幸的是,三年不到,中国、美国和其他经济体都相继复苏。虽然关于二次探底的说法还不时出现,但理性已在逐步取代情绪,我们开始冷静评判强化监管的收益与代价。

过去这些年,在强化监管舆论的支持下,监管机构尤其是银监会到底推出了什么举措?监管过多的社会成本如何体现?如何评估?有多少?监管内容增加后,谁吃亏谁受益?我们知道,监管政策每强化一步,都会给社会带来后果,而这些后果不可能只是好的。在监管政策的制定过程中,必须权衡利与弊,特别是在利为显而易见但社会成本并不直接可见的情况下,更不能只看利而忽视负面社会后果。

监管不受制约的社会代价

监管权力过大导致寻租,对这方面的认识已经比较多。实际上,这仅仅是监管所带来的诸多问题的一种,不当监管的更大代价还是在社会层面。这些年,民间金融迟迟不放开,所给的理由主要有两个:一是为了维护金融稳定、防范金融风险;二是保护金融消费者的利益,说民营金融机构出于逐利会发放高利贷,剥削借款人。这些理由当然难以拒绝,但只看到了禁止民间金融带来的“安全”和“稳定”,却忽视了带给社会的代价,也忽视了几乎所有其他国家的金融体系都以民营金融为主的事实。“风险”和“稳定”始终是强化监管的“合理”理由。

我们先看个案。据《南风窗》记者曾东萍报道,湖北省荆州市监利县王垸村,家家户户都养殖水产,但像多数村庄一样,这里有机会创业致富、增加就业,可是没资金,每年资金缺口约500万元。而另一方面,虽然本地人钱不多,但从老年人到青年人,很多有投资需要,尤其是老年农民,他们不仅承受一般意义上的“三农”之苦,而且还因子女外出打工、子女数量少等因素,面对极不确定的养老挑战。对他们来说,互助性金融机构不仅最合适,也最需要。

2006年3月,在三农学者李昌平及村委会帮助下,王垸村老年人协会,也就是后来的养老基金会成立。当年,86人入股,股金总额27.2万元。年底分红,每位老人拿到280元。至2010年底,协会股金总额103.8万元,包括村委会出资50万元,河北大学中国乡村建设研究中心垫本10万元,219位老年人的股金43.8万元。

王垸村养老基金会,吸纳同村老人股金,向村民发放贷款,利息用于分红。2009和2010年,每位入股老人分别得到分红650元和500元。对城市人,几百元分红可能无足轻重,但对这些老人却不一样。就以村委会75岁的守门老人为例,她独居村委会提供的宿舍,2010年收入是“低保金600元+村委会工资2000元+基金会分红500元”,500元分红对她很重要。

养老基金会的好处很明显:一是资金投放本地,增加年轻农民的就业;二是有利于社会和谐,让年轻农民不必背井离乡外出打工,能跟父辈和子女在一起生活;三是通过老年人股东每年的分红收入,缓和养老问题;四是减轻政府的养老负担,帮助解决“三农”问题。政府给农民补贴,是不错,但更重要的是还给农民金融自由权。

可是,像这样对个人、社会和政府是多赢的养老基金会,在2007年和2011年两次被勒令取缔,理由是该基金会未经有关部门审批。具体依据是2007年1月22日开始施行的银监会《农村资金互助社管理暂行规定》,规定农村资金互助社的筹建申请由银监分局审批,取得金融许可证,方可按工商行政管理部门规定办理注册登记。2008年6月27日施行的《中国银行业监督管理委员会农村中小金融机构行政许可事项实施办法》中,再次将农村资金互助社列入银监系统的监管范围。

单独看这些规定,好像没什么问题,但在银监体系下,农村金融机构的设立存在区域、股东资格、资金门槛等诸多限制,使所谓新型农村金融机构的设立进展十分缓慢。限制如此严格,以至于据中国人民银行统计,到2010年末,全国数万个乡镇中,已开业的新型农村金融机构才395家,其中村镇银行349家,贷款公司9家,农村资金互助社37家。大多数农村金融机构只好通过工商渠道注册,获得“准身份”,打“擦边球”,这些自发金融机构随时可被定性为“非法集资”。

早在2007年,王垸村老年人协会按规定到荆州市银监分局办理申请,还托关系去疏通。但并未如愿,得到的通知是“要求停止放贷活动,依法清退资金”。后来,老年人协会将名称改为“养老基金会”,偷偷继续运行。虽然从2003年以来,每年的中央一号文件都是关于“三农”的,都强调要发展农村金融,包括2010年中央一号文件明确指出“支持有条件的合作社兴办农村资金互助社”,然而,今年初湖北省政府相关部门和银监局仍然发出通告,取缔基金会,勒令3月底之前清除养老基金会。

67岁的王垸村养老基金会理事长李功彬先生说,“一不犯法,二不贪污,村民也满意,为什么就不能办了呢?”据曾东萍女士的报道,王垸村养老基金会不久前召开会员大会,讨论基金会的存亡。大会讨论结果是,90%的老人支持“继续办”!

但是,银监会等行政部门选择了以维护金融稳定为由禁止、取缔农民自发金融机构。即使要加强民间金融监管,也不等于禁止民间金融。而且,禁止民间金融、取缔农民自发金融,虽然方便了监管机构,减少了麻烦,但受害的是社会,具体表现在农民很难在家乡就业、创业,往往只能背井离乡做农民工,让农村社会问题、养老问题变得更严重,既增加政府财政负担,又威胁农村社会的长久稳定。

王垸村是否为特例呢?并非如此。汤敏博士最近去内蒙古武川县农村调研,在那里了解到,一位全国三八红旗手牵头办起养鸡合作社,已带动3个乡的600户农家养鸡。但是合作社缺少资金,于是由县委组织部长和另一位干部担保,折腾了两月从农行借3万元,但远远不够,她需要100万元贷款去再发展100多户新农户并扩大现有农户的生产规模。在民间金融被压制的情况下,她目前提供的免费小鸡只好依靠20%—30%高利贷维持。汤敏博士访问了一家贫困户,家中二老均70多岁,下不了地种田,孙子的妈妈跑了,二老每月领200元救济金,很苦。他们从养鸡合作社领了50只母鸡,笨鸡蛋每月能卖600元,但要投入450元饲料费。他们想养200只,这样每月就有600元的净收入,但找不到投入资金。在那里,金融饥饿的后果并不抽象,而是具体到老年、青年、少年的生存问题。

2008年,中国人民银行《中国农村金融服务报告》说,我国有近3000个“零金融机构乡镇”,只有1家金融机构的县(市)2个、乡镇有8901个,其中,西部地区情况最严重,共有2645个“零金融机构乡镇”,占全国“零金融机构乡镇”数的80%。相比之下,人均GDP是中国八分之一的孟加拉,人均GDP是中国四分之一的印度,农村金融却远比中国发达。

> 禁止民间金融、取缔农民自发金融,虽然方便了监管机构,减少了麻烦,但受害的是社会,具体表现在农民很难在家乡就业、创业,往往只能背井离乡做农民工,让农村社会问题、养老问题变得更严重,既增加政府财政负担,又威胁农村社会的长久稳定

开放民间金融,犯罪率减少,社会受益

上面的案例告诉我们,用行政权力禁止自发金融,是监管者顾及自身便利,让自己省事,但是却让社会付出了代价。当然,我们也可列举因民间高利贷而家破人亡的案例,也可以找到农村金融混乱而出现大范围呆坏账的故事。比如,上世纪90年代农村合作基金会坏账近3000万元,有的说亏损数亿元,最后由中国人民银行填补了窟窿。农村金融产生呆坏账,有需要改进和完善的地方,但这是技术层面的问题,包括如何通过减少地方政府的权力干预来降低坏账率,通过普及金融知识提高农民的金融意识。但即使农村金融体系有这么多的呆坏账,也远比四大国有银行在2005年之前产生的3万亿元左右的呆坏账小几个数量级,更何况农村金融服务了8亿农村人口,改善了他们的民生,而四大国有银行却主要服务于国企,只涉及几千万人的就业。为什么没有因3万亿元呆坏账而取缔四大国有银行,却因最多几百亿元的呆坏账而禁止农村金融?

在美国,今天和过去都有“离谱”的高利贷机构,尤其有一种叫“领薪日贷款”(payday loans)公司,更是引发了社会和政客的谩骂。“领薪日贷款”大致是这样:张三的工资可能月底才发,可是,有时因为意外开支或买大件,到月中就青黄不接了,怎么办呢?一种可能是找亲戚朋友借,但这样会搅乱亲情友情;第二种做法是去银行借,但如果张三的收入或信用记录不好的话,正规金融不会搭理,此路不通;第三条道路是抢银行或偷盗;第四种办法就是找“领薪日贷款”公司,借钱后,到月底领薪即还。

据统计,美国“领薪日贷款”期限一般在10到15天,贷款金额普遍是300美元,但收费50美元。这种收费折算成年化利率,相当于400%以上的年利率,当然是高利贷。借贷过程一般比较简单、方便,张三只要带上近几月的工资单、个人支票和最近的银行账户单(如果张三没工作或者连银行账户也没有,那就不行),到“领薪日贷款”店,写上350美元的个人支票、支票签名日写成十几天后的领薪日,就能借走300美元。如果到领薪日还不了钱,张三必须再回到“领薪日贷款”店办理续贷,并再付50美元的收费。可想而知,靠“领薪日贷款”生活的人有很大的惯性,一旦走上此路,可能就难以回头。据美国“社会责任放贷研究中心”的统计,用“领薪日贷款”的人平均一人一年要贷8到13次,91%的“领薪日贷款”是贷给一年借贷5次以上的人。美国每年“领薪日贷款”总额在400亿美元左右,为4000多万美国人提供服务,占美国总人口的15%。考虑到三口、四口一家中,可能只需一人去借贷,“领薪日贷款”实际服务的人口面要高于15%。

“领薪日贷款”是最经典的高利贷,而且是过去从欧洲到非洲、到亚洲,各社会都痛恨、谩骂的“黑心商人”行为。即使在今天的美国社会,要求禁止“领薪日贷款”、打倒黑心商人的呼声仍然是主流,50州中有15个州的法律明确禁止“领薪日贷款”以及其它类似高利贷业务。这个现象本身非常值得思考,既然有15%以上美国人不得不有时依赖“领薪日贷款”,这种商业对社会显然有贡献,但社会中多数人又同时支持禁止“领薪日贷款”。为什么会这样?难道也是“端起碗来吃肉,放下筷子骂娘”?

为了从根本上评估高利贷的社会价值,芝加哥大学商学院的Adair Morse教授花了几年时间,收集加利福尼亚州各社区的个人借贷、收入、偷盗、抢劫、急病以及房屋贷款法院拍卖等详细数据,希望系统性地回答“领薪日贷款”到底对社会更有益,还是更有害。在她2009年发表的学术论文“领薪日贷款的放贷者:是英雄还是恶棍?”中,专门把有“领薪日贷款”店和没有这类高利贷金融服务的社区进行对比,看这两组社区在受到暴雨、水灾、山崩、火灾、地震等自然灾害冲击后,在住房贷款破产率、偷盗率、急病发病率等方面的差别。她研究的样本期间是1996年至2002年,共7年。

Morse教授发现:在一个加州社区受自然灾害冲击后,其房屋按揭贷款的破产率会上升72%,但是如果社区内有“领薪日贷款”等高利贷服务,住房按揭贷款破产率会少增一半,只比平时增加36%左右,每千户人家要少1.22户人家申请住房贷款破产;另外,自然灾害发生后,一般社区的偷盗率会上升13%,差不多每百户人家有多一户被偷,可是,如果该社区有“领薪日贷款”金融服务,那么,偷盗发生率要少增30%,每千户人家中要少3户被偷盗!再者,虽然自然灾害会增加社区的发病率、死亡率、吸毒酗酒率,但有“领薪日贷款”服务的社区,这些比率的增幅都更小。高利贷提升了社区应对风险、应对意外事件的能力。

为什么像“领薪日贷款”看起来这么“吃人”的高利贷会有这种社会价值?其实,这涉及到金融产品的主要功能之一,即借贷交易帮助家庭、个人平摊短期开支或收入冲击所带来的压力,将短期大额开支摊平到未来更长时间中,减少短期困难对家庭、个人生活的冲击,让他们尽可能继续正常生活。所以,对于有“领薪日贷款”服务的社区而言,即使发生地震或其它灾害,虽然“领薪日贷款”利息很高,但他们能利用这种短期借贷渡过难关,不必去申请住房按揭贷款破产,更不必去偷盗或抢银行。高利贷就是这样减少犯罪、理顺秩序,让好人即使面对生活挑战,也有机会继续做好人。



▶下转46版

金融监管的社会代价

▶上接 45 版

来自德克萨斯州的飞利浦·格拉姆,在 1985 至 2002 年底间任美国联邦参议员十八年,参与制定了许多美国法律。他的一句名言是:"如果次级贷款早就被禁止,如果高利贷机构早就被禁止,那么我母亲就不可能在我们兄妹三个很小的时候买到自己的家!"格拉姆出生在美国南方的乔治亚州,小时候父亲残疾没收入,所以母亲要同时做两份工作,才有钱既勉强照顾残疾的丈夫,又抚养三个孩子。当时家境那么艰难,经济风险太高,没有正规银行愿意给他母亲贷款买房子,这是可以理解的。到最后,高利贷金融是他母亲唯一的选择,就这样,母亲靠高利贷买下自己的房子。格拉姆说,人们当然可以去指责高利贷金融机构,骂他们剥削、心黑,甚至要求立法禁止这些金融机构,但是,母亲知道:虽然要支付高利才能借到钱买房,但至少她还能借到钱,能买上自家的房!如果监管者为了自己的方便禁止"非正规"金融、禁止高利贷机构,像格拉姆母亲这样低收入的千千万万家庭,就永远买不上房子,受害的是这些中低收入老百姓。

抑制金融供给,不等于解决了金融问题,因为社会需求还在。禁止民间金融,会断绝一些中低收入阶层的出路。

限制民营金融,使创业与就业艰难

我们再看看企业金融的情况。关于金融促企业发展、促就业的命题,经济学文献中已有大量著作给予肯定,既有理论模型的支持,又有发达国家、发展中国家的经验数据支持。道理很简单,企业和企业家有好的创业项目,但资金不一定够,因此,如果金融市场能提供更多、成本更低的资金,更多企业和创业者就能发展了,经济和就业自然会更上一层楼。由于强化金融管制必然压抑金融业务空间,所以,如果不注意,监管过多就不仅妨碍企业发展与就业增长,而且会扭曲经济结构和产业结构。

远的不说,还是以中国为例。关于民间金融自上世纪 80 年代讨论到今天,虽然现在人民币私募 PE 基金、创投基金、私募投资公司、小额贷款公司和民营担保公司已放开许多,也有民生银行这样的"准民营"银行,但一个基本的事实是,800 多万中小民营企业还是贷款艰难,在关键时候只能求助于"地下钱庄"。今天,一方面是正规商业银行 8%左右的贷款利率,另一方面是温州等地月息 2%到 8%的民间借贷。

当中小民营企业只能得到月息 2%至 8%的地下钱庄贷款时,他们面对的生存挑战可想而知,民企高倒闭率就不足为奇。压制民间金融的社会后果之一是国有经济得到额外支持,民营经济生存空间被挤压,亦即深化国进民退。由此形成的"国企重民企轻"经济结构效率低,不同群体间的经济机会差异大。

第二个社会后果是就业增长困难。今天中国非农就业中,80%多来自中小民营企业,而过度金融管制,特别是挤压甚至禁止民营金融,受害最多的又偏偏是 800 多万民营企业;当就业的主力军即中小企业的金融需求最没法满足时,当然影响社会就业格局,制约中低收入群体、大学毕业生的收入增长空间。这不仅使收入分配结构更趋不公,贫富差距恶化,而且使民间消费难以按潜力增长,不利于经济增长方式的转型。

据中央党校周天勇教授统计,美国 3 亿人口有 8000 余家银行,中国 13 亿人口可能只有不到 500 家银行。于是,不奇怪小企业贷不到款,小企业 80%的贷款来自地下钱庄和民间借贷。他估算:在发达国家里,每千人口一般有 45 到 50 个小企业,而中国目前每千人口的企业数量为 12 个。由于各国就业有 65%到 80%来自小企业,当中国的人均企业数这么低的时候,就业困难、实际失业率高就不令人吃惊了。中国的民间金融受压甚至被禁,造成企业数量少、创业难。

这些年里,监管机构的确再三要求银行加大对中小企业的贷款,但宏观政策意愿往往被具体监管政策所否定,使实际中小企业贷款空间小。一方面中小企业贷款风险较高,监管机构(包括财政部)并未出台相关的不良贷款核销政策、营业税减免政策、贷款风险权重的专门计量方法;另一方面,银监会对商业银行不断变严的不良贷款指标考核和问责机制,让银行不敢涉足风险较高的中小企业,而是纷纷去垒央企、大民企的贷款。正如下面谈到,当银行不能使用金融衍生品去规避、配置风险(尤其是信用违约风险)时,商业银行就自然把大量中小企业排除在贷款对象之外,也让商业银行自废武功:躲避风险,不碰有风险的企业和项目。

要改变民营企业金融饥饿、民间高利贷盛行的局面,监管部门应该做的是疏通,是为民营金融和金融创新放松管制、提供宽松的金融发展环境,而不是堵。只有在金融环境更宽松自由之后,才能有金融机构之间更多的竞争和金融创新,金融供给才会增加,民间利率才能降低。一旦民营金融从地下走向阳光、走向合法,民间金融的契约风险就会降低。

金融创新的社会价值

养老基金会、住房按揭贷款、企业借贷以及创业融资,这些基本金融服务对社会的价值,人们可能比较容易认同。可是,在许多评论人看来,金融衍生品另当别论。巴菲特说"金融衍生品是大规模杀伤性武器",索罗斯呼吁信用违约掉期契约(CDS,Credit Default Swaps)"应该被法律禁止"。金融危机期间被广泛引用的数据指出,到 2007 年下半年,全球广义货币量不到世界 GDP 的 1.3 倍,债券与借贷总额不到世界 GDP 的 1.5 倍,可是,金融衍生品市场名义总值是世界 GDP 的 8 倍!于是,不少人认定:金融泡沫已大大超出经济的实际需要,对金融衍生品必须刹车。

那么,金融衍生证券到底有无社会价值、是否该刹车?如果有,其社会价值与社会成本相比,谁高谁低?对这些问题的回答十分重要,也涉及到中国金融业的发展与监管方向问题。金融衍生品是一般大众不会也不用接触的,这使人们从表面上看不到因而不能理解其价值。为了明确讨论,我们就以 CDS 即"信用违约期权"或"信用违约掉期契约"为重点,看它们的作用和影响到底在哪里。

我们都知道,在金融衍生品出现之前,发达国家也像现在的中国一样,住房按揭、汽车贷款、企业贷款都由银行及准银行提供,所以,银行是社会必需,对个人、家庭和企业的价值很具体。可是,在没有金融衍生品的社会里,银行面对三大挑战:流动性风险、利率风险和信贷违约风险。

第一,如果住房按揭贷款或企业贷款要 30 年到期,银行放贷后,要等 30 年资金才全回笼,银行就要随时面对流动性风险,因为万一许多存款人急需现金、从银行快速提款,银行就可能面对挤兑挑战。这就有了对银行的存款准备金率、存贷比等流动性风险控制要求,银行贷款的总量不能太多、平均回笼期限不能太长等等。也就是说,如果银行的流动性约束得不到缓和,银行的贷款量会很快到顶,由此,许多个人、家庭和企业不再能得到资金供应。针对这一挑战,1938 年美国成立房利美公司,专门提供二级住房按揭贷款市场:任何银行在任何时候想脱手住房贷款时,可以方便地把贷款卖给房利美公司。于是,银行就不用担心按揭贷款的流动性和回笼时间长短问题了。到 1970 年,美国再推出住房按揭贷款证券,亦即:先将千千万万家庭的住房按揭贷款放在一起,打成包,然后以贷款包的未来现金流做抵押,发行贷款包证券化债券,结果使整个住房按揭贷款市场的资金供应,几乎无限地多,使众多家庭能得到住房按揭贷款、买上自己的房子。就是说,二级贷款市场、像住房按揭贷款证券这样的衍生证券,从根本上解决了银行等机构的流动性问题、资金来源问题,最终受益的是千千万万普通家庭和个人。

第二,当你从银行做按揭贷款或你的企业从银行贷款之后,利率可能是一年固定、5 年固定或 10 年固定,而银行付给存户的利率可能是浮动的短期利息。所以,银行为了规避自己的利率风险,必须使用利率衍生证券进行对冲,否则,银行不能给你或你的企业提供中长期固定利率贷款,即使能做到,所要求的利率风险溢价会很高。



村民们在农民自愿入股组建的农村金融合作机构踊跃办理入股存款手续 IC/供图

第三,在你的企业得到 10 年期贷款后,企业可能有资不抵债即破产风险、或不破产但资质下滑的风险,这些都是放贷银行承担的所谓企业"信用风险"。银行怎么规避、控制信用风险?如果你的企业债务是信用违约期权即 CDS 的标的,即你的企业债有相应的 CDS 期权在衍生市场上交易,那么,银行或其它投资者给你的企业贷款之后,他们不用担心你的企业是否会破产违约,因为他们可买到你的企业的 CDS 期权,将信用违约风险规避掉。那么,CDS 的存在对你的企业、对社会的意义是什么?是使银行有能力降低信用风险,使银行和其它信贷机构更愿意做放贷,所要求的利率回报也更低,这些都让企业和社会受益。

> 加强监管或许帮助减少风险,但监管本质是限制金融从业自由,监管每增加一项,金融自由度就降低一项,金融供给就降一筹,社会付出的代价就多几码。这是监管者应该记住的道理

换句话说,三类金融衍生品解放了银行:住房按揭贷款证券以及各类企业贷款证券这样的金融衍生品,解决了银行贷款的流动性;1980 年代推出的利率期货与期权等利率衍生证券,解决了银行利率风险管理问题;而企业债 CDS、住房贷款包 CDS 这样的信用衍生品,帮助银行分散了各种信用风险,通过 CDS 市场的交易,让银行贷款信用风险在更广泛范围内、以更高效率进行配置,让能者和愿者多承担、不能者少承担或根本不承担。

因此,贷款证券化衍生品、利率衍生品和信用违约衍生证券,是三类目的不同的金融衍生证券,其推出和发展最终是为社会,特别是为中低收入阶层、高风险成长性企业提供了发展和成长机会。因为对高收入家庭、对成熟且利润稳健的企业来说,他们要么不需要贷款,即使需要贷款也总能从传统银行得到,金融创新、金融衍生品对他们的边际价值较低。如果不是这三类金融衍生品市场,给中低收入家庭与高风险成长性企业提供的次级贷款,不仅供给会很少,而且所要求的利率溢价会更高。

那么,在实践中,CDS 等金融衍生证券到底表现如何?根据美国银行统计,到 2007 年,60 万亿美元 CDS 总量中,有一半左右是银行的头寸,银行是 CDS 市场的最大参与者,其次是对冲基金和保险公司。虽然银行既买进一些 CDS(买债务保险)又卖出另一些,但总体上,银行是 CDS 债务保险的净买入方,通过 CDS 等信用违约衍生品规避贷款违约风险。

2011 年 3 月,蒂尔堡大学三位教授——Lars Norden, Consuelo Silva Buston and Wolf Wagner (2011)——发表了一篇研究报告,"银行的信贷衍生品使用和贷款定价:渠道是什么?在不利的经济条件下持久吗?",对美国 77 家具有规模的银行在 1997 年至 2009 年末的信贷数据进行了详尽研究,看使用信用违约衍生品和不用这些衍生品的银行,到底谁放贷更多、要求的企业贷款利率更低,特别是在 2007 至 2009 年金融危机期间哪类银行表现得更好、给危机中的企业和老百姓家庭提供的信用支持更多?

这三位教授的研究发现:一、用信用违约衍生品越多的银行,给企业贷款的利息越低,相对银行资本规模的贷款比率越高;这就验证了前面的命题,即金融衍生品增加银行管理贷款风险的能力,使银行承受风险的能力更强,可以发放的贷款更多,要求的贷款利息回报更低;对社会而言,更高的银行信贷能力,意味着能够支持更多企业发展、增加社会就业,为更多普通家庭与个人提供金融支持;二、信用违约衍生品市场的存在,不仅让有 CDS 衍生品交易的企业受益(亦即,其债务作为 CDS 标的的企业),而且即使对于那些没有作为 CDS 衍生品标的的公司,当它们从使用 CDS 的银行贷款时,这些银行所要求的信贷利率也会更低;也就是说,因为有活跃的 CDS 衍生品让银行更好地安排自己的风险组合,结果使从这些银行贷款的各类企业受益,不管这些企业自己是否为 CDS 的标的物!

过去几年里,媒体和政客给人的金融衍生品的印象是,信用违约证券是金融危机的罪魁祸首。实际情况呢?Norden, Buston 和 Wagner (2011)三位教授发现:从 2007 至 2009 年底,不管有没使用信用违约衍生品,各家银行都在提高信贷利率并同时减少贷款、去杠杆化,可是,即使金融危机高潮时期,积极使用 CDS 等金融衍生品的银行,其去杠杆化程度要明显低于其它银行,其信贷利率的增幅要远低于其它银行的利率增幅。这说明,积极使用信用违约和其它衍生品的银行,不仅在常态时期能给社会、给企业更多的贡献,而且在危机时期,照样能更多地为社会、为经济服务。

2010 年 11 月,耶鲁大学的两位教授——Alessio Saretto 和 Heather Tookes 对标准普尔 500 指数公司在 2002 至 2009 年间的资本结构情况做了研究。在研究报告"公司杠杆、债务期限和 CDS:信贷供给的角色"中,他们发现:一公司的债务是否有 CDS 信用违约期权在市场上交易,最后直接影响到该公司的资产负债水平和债务融资期限,即如果一家公司的债务是 CDS 衍生品的标的,并且该 CDS 衍生品交易比较活跃,那么,该公司不仅能做更多的债权融资,资产负债率比一般公司高四分之一左右,而且这类公司的债权期限也平均长 1.6 年。之所以如此,是因为如果 IBM 公司有 CDS 衍生证券在活跃交易,那么,投资者和银行买到 IBM 的债权后,即可通过买进 IBM 的 CDS 信用违约期权来规避 IBM 的信用风险,于是,投资者不仅可以买更多 IBM 的债权,还能承受更长的债券期限。

Saretto 和 Tookes 教授还发现,在 2007 至 2009 年金融危机期间,有 CDS 信用违约期权的公司在债务融资金额与期限上的优势,照样存在,让它们在信贷环境非常不利的时候,继续保留信贷优势,得到长期债权融资支持。也就是说,CDS 能增加企业对抗危机冲击的能力。

关于金融衍生品市场对银行、对企业和社会的好处,近些年有许多学术论文,既有纯理论的,也有纯实证的,这里就不一一列举了。总体而言,这些研究发现,虽然金融衍生品像电一样,如果用得不当,可以造成伤害,但是,金融衍生品不是大规模杀伤武器,而是对社会有总体正面贡献的金融工具,它们让银行以及其它金融机构能够更好地配置自己的利率风险、流动性风险和信用违约风险。

就像任何工具一样,金融衍生品本身不能主动伤害社会、伤害人,只有人去用的时候,才会对社会产生效果,用的得当效果就会积极正面,用的不当就会产生问题。导致本次金融危机的根本起因是之前的房地产泡沫,在房地产泡沫破灭时,导致众多次级按揭贷款证券以及 CDS 等衍生品的价格崩溃。问题起源于人的行为,而不是自身无主动性的金融工具。

银监会需要被监督

在中国,关于金融衍生品的误解和恐惧,在危机之前就很多,金融危机期间和之后,就更多。但问题是,经过了过去三十年粗放式发展后,经济增长方式和增长结构已难以持续,必须转型。转型的重点是减少对投资和出口的依赖,增加对民间消费、对服务业的依赖,同时提高增长的包容性、降低收入分配差距。按照经济学一般常识,只要就业增长慢、中小企业创业难,中低收入阶层、农民群体的收入就难以更快增长,民间消费更快增长的愿望就难以实现。

这又涉及到农村金融自由、银行金融创新自由的问题。首先,由于农村人口占 49%,未来经济增长更多来自消费的前提之一,是农民包括老农民的收入必须上升。中央年年号召解决"三农"问题,而且看来今后还将继续。其实,解决"三农"问题的关键,不在于政府增加补贴,而在于放开农民的金融手脚,让他们有创建基层金融组织、获得基本金融服务的自由。古语云:"授人以鱼,三餐之需;授人以渔,终生之用",短期补贴只是"鱼",如果农民的金融自由能恢复,其实质是"授人以渔"。

其次,完全恢复民间自主办金融的权利,并开放商业银行等金融机构的创新自由,解决中小企业的金融饥饿问题,以支持就业和收入的增长,推进经济增长方式转型。

所以,以商业银行为主体的中国金融业的业务发展模式必须转型。

目前,国内主要商业银行的利润 80%以上来自存贷款利差,虽然支付结算、基金销售、理财产品销售等业务收入占比在逐步上升,但总的格局没太多变化,收入来源依然过于单一。单一本身不一定可怕,怕的是单一背后的原因。

如果银行只能赚简单的存贷利差,不能提供丰富多彩的金融中介服务,包括满足各类利率衍生品、各类流动性衍生品、各类信用衍生品的需要,那么,中国的商业银行除了为成熟的国企和规模民企提供贷款外,就难有其他金融服务,更难以通过金融工具优化配置风险,为高风险成长型企业提供差异化的金融支持。

金融创新的瓶颈在哪里?在监管机构。具体讲,在于监管机构的激励架构,亦即,对社会有价值但可能有风险的金融业务,按照"多一事不如少一事"的原则,监管部门本能选择是"禁止"。所以,就有了农村老年人养老基金会被禁;民营金融被禁多年,到现在还没开放太多;金融衍生品交易被禁或仍然被限。

摩根大通银行过去几年里,仅信用违约衍生品的头寸,就超过其贷款总额,如果加上利率衍生品、外汇衍生品等的多空交易头寸,总量就是其贷款总额的数倍。这些不仅使摩根大通的行业地位强,也使其收入结构多样化。相比之下,中国主要商业银行不能交易信用违约衍生品,利率和外汇衍生品头寸总额一般只是贷款总额的 5%或更少。

金融危机之后,监管机构叫停贷款证券化,理由是资产证券化导致了金融危机;2010 年年又叫停信贷资产转让。正如前面所说,贷款证券化与二级贷款市场从根本上解决了银行流动性风险问题,因噎废食只能是回避问题。一旦"禁止"金融创新成为习惯性政策选择,银行就只好走"揽存款——放贷款——筹资本"的经营模式,银行收入结构必然单调。

银行收入结构是问题的一方面,但跟它相配的另一面,是社会与企业得到的金融供给短缺,是社会金融饥饿;禁止或限制金融衍生品、限制民营金融给银监体系带来便利,这是一面,企业得不到资金支持、就业难以增长、老百姓得不到金融服务,是后果的另一面。正如上面所说,金融工具如果用得不当,可能会带来风险。但是工具如何用是技术问题,必须通过实践摸索改进,但不是通过禁止能解决的问题。禁止把金融供给停止了,但需求不会因停止供给而消失。

金融危机之后,银监会不断提高监管标准,资本充足率从不低于 8%调到 9%、再到 10%,重要性银行不低于 11.5%,附属资本限制在不超过核心资本的 25%,拨备覆盖率从不低于 100%提到不低于 150%,拨贷比要求不低于 2.5%,最近又推出对存贷比不低于 75%的"日均考核"。这些要求或许不过分,但监管如此审慎,利弊相对如何?如果为了防范百年一遇的金融危机而迫使社会过上九十九年苦日子,这是否违背金融市场初衷?

加强监管或许帮助减少风险,但监管本质是限制金融从业自由,监管每增加一项,金融自由度就降低一项,金融供给就降一筹,社会付出的代价就多几码。这是监管者应该记住的道理。

由于缺乏对银监体系的可靠监督,全国人大常委会财经委员会不对其权力的加减进行问责,也不用就新的规则公开听证,结果,监管错位,在不该进入的领域伸展权力就可能难以避免。

银监会成立以来,把建立良好的公司治理机制作为国有银行改革的一项重要内容,用心良苦。但其自身一些作法却有干预商业银行的治理之嫌。比如,2010 年,银监会推出一项创新,主要商业银行的董事会会议及其专业委员会会议都必须有银监官员参加,这是世界其他国家没有的。银监官员参加董事会及其专业委员会的法律依据是什么?董事会是股东的代表与决策机构,银监会以什么法律身份出现?这种创新使董事会性质发生变化,淡化银行为社会提供金融服务的职能。

去年的另一项创新是,商业银行董事候选人在董事会提名、股东大会投票通过之后,再由银监会进行笔试、面试并审批,只有经银监会批准才能正式成为董事。这里的顺序不是先由银监会对每个董事候选人的资格进行审查,然后由银行股东大会投票选举,而是反过来:先由董事会提名、银行股东大会投票,然后由银监会审批。这种顺序显然违背《公司法》,因为在《公司法》里股东大会就是最高权力机构,一旦投票通过即为公司董事。现在的顺序让银监会处于《公司法》之上。

银监会该做的是放开民营金融,是保障银行及其他金融机构的创新自由和公平竞争,是制定并监管合理的系统性风险指标,但不是去干预银行的内部管理与微观决策。谁来监督、规范银监机构的权力呢?

(作者为耶鲁大学管理学院金融学教授,本文仅代表作者个人观点)

高价不抱无缝的蛋

——汇率与货币系列评论(42)

其仁其文
周其仁
北大国家发展研究院教授
qrzhou@gmail.com



上文的结论斩钉截铁,通胀就是流通中的货币相对于生产供给增长过多,不需要划出那么多不同的类别,含糊别人也含糊了自己。如果这个认识对,治理通胀的政策指向也简单,那就是坚决而稳妥地收缩货币、增加生产。

有朋友问:物价呢?那些高得离谱的物价,难道不要管一管吗?通胀高企之时,某些商品的高价劫贫济富,政府不出来压一压,怎么交代?于是,治通胀就有另外一个政策指向,即管制物价。表现形式也多种多样:限价、限购、说服,以及对通胀时期的涨价行为给予公众舆论方面的压力。

处理通胀的货币指向和价格指向,究竟有什么分别呢?在日常生活里,人们常常通过物价的上升才感到存在通胀。一般经验,猪肉涨价,家庭主妇减少买肉,多买点鱼;碰巧鱼价也涨,再去买鸡蛋买蔬菜,要是蛋价、蔬菜价也一起涨,这位主妇就不免抱怨市道,说买啥啥涨,票子"毛"了。公众舆论、不少分析师和决策者,差不多也是这样看问题,惟有 CPI 升起来,大家才把通胀真当一回事。

在经验上,单单一位家庭主妇,绝无可能把肉价、鱼价、蛋价和菜价统统买得涨起来的。即便她富可敌国,要是别无他人与之竞购,她再有钱也无须对任何特定商品出更高的价。涨价是很多买者竞争购买机会,且此种买方间竞争的压力超过了卖家之间争夺出售机会竞争压力的结果。没有买家相争的行为,断无涨价的结果。买家拿什么互相竞争?还不就是竞相出价,也就是出钞票。这样看,单一商品之价上升,是竞相购买、志在必得的购买力太旺;一连串商品之价上升,是竞购这一连串商品的买家们出价过高;"物价总水平"上涨呢?则是流通中钱的总量太多,超过了商品和服务供给的可能。在任何情况下,钱多于物,其价必高。

这是说,高价背后总有钱的影子。无论如何,离开了钱的推动,不可能有高物价。钱多为源,才生出高价之水、钱多为本,才长出通胀之木。问题来了:既然高价是通货偏多的外表,为什么处理通胀的时候,政府大手打压高价,就不能由表及里,收到抑通胀的期望效果?直观之见,老百姓对抽象的、浓缩在 CPI 里的"通胀"并无多少感觉,他们真正有意见的是具体的高房价、具体的高肉价和具体的高菜价。政府管价,顺应民心,为什么经济学家有意见?

别人的理由别人说,下面写的是自己认为对的道理。中心论点是,货币推动物价高涨,但从来不是"平推"——货币供应增加一倍,所有物价皆涨一倍。在货币推动下,物价会"鼓包",即一些价格涨个飞快,另一些物价却变动平缓、甚至还有下降。通胀改变了相对价格,最后再推高物价总水平。前年 6 月我发表"货币似蜜,最后还是水"一文,讲的就是这个观点(感兴趣的读者可在 http://zhouqiren.org/archives/839.html 阅读该文)。本文接着讨论,货币增发流入市场,为什么偏偏某些物价会特别显著地鼓出来一个大包?

先要明确一点。通货增加之途,从来就不是央行直接把货币"发到"居民和企业的口袋里。事实上,除了自己的雇员,央行不给任何个人或机构"发钱"——美联储主席倒是讲过,急了可以用直升飞机撒钱,不过迄今为止他们尚没有实施过。你我绝大多数人,以及绝大多数企业,口袋里的钱都不是央行发的,而是自己挣的。这里有一个谜:增加的通货,究竟怎样跑入大家伙的口袋,变成可支配的购买力,从而奠定物价鼓包的基础?

谜底只一个字——借贷。原来央行只与商业银行和金融机构打交道,而打交道的基本方式就是借贷。央行可以借钱给商业银行,因为它才是"最后贷款人"。央行也可向商业银行借入,例如连连上调法定储备金率,就是央行依法把商业银行从储户那里借来的钱,大笔存入自己的库房。

> 中国这个地方,向来轻普遍、重特殊,"政策倾斜"层出不穷,"重中之重"外加"急中之急",意图无懈可击,但效果永远是借贷权高度集中。别的不提,占全国人口大多数的农村居民,明明有房有地,却难以合法贷款,当然也与价格鼓包基本无缘

也讲过的,近十年来央行每天大手向商业银行购入外汇,所用的基础货币其实也是央行负债。所以,货币增发第一个环,是央行把基础货币源源不断"泵入"银行系统,后者再贷放给企业和居民,完成从新增货币向新增购买力的第一波集结。有机会得到贷款的机构与个人,如果投资成功,净资产增加带来更多的收入,那是购买力的第二波集结。再往后,"借贷 - 资产 - 收入"来回发力,我们就看到一部分人先发达了起来。

逻辑简单,借贷权的分布决定着物价鼓包的基础。毕竟总要口袋里有钱,买家竞相出价,才有价格鼓包这回事。本文的贡献,是把货币增发与借贷权分配,加到购买力形成的分析之中。借贷权分布得越不普遍,物价鼓包的基础就越厚实。中国这个地方,向来轻普遍、重特殊,"政策倾斜"层出不穷,"重中之重"外加"急中之急",意图无懈可击,但效果永远是借贷权高度集中。别的不提,占全国人口大多数的农村居民,明明有房有地,却难以合法贷款,当然也与价格鼓包基本无缘。有"三农专家"还振振有词,居然说还农民借贷之权会损害农民的利益。等写完这组货币评论,再与之彻底理论一番吧。

高价鼓包还要一个条件,就是借贷到手或赚到手的收入,集中于某个投资(花钱)的方向。本来未来不确定,大家对机会风险的判断不一致,所以向一切可能的方向试试运气,风险就被分散了。但是经验说,投资空间狭窄、从众心理流行的地方,追涨杀跌唯恐被落下,就容易出现因投放集中而形成的高价鼓包。再加一条,凡大手决定"投资"却又无须对投资最后结果真正负责的场合,乱"投资"蔚然成风,傻钱集中导致高价鼓包,也不是罕见的事儿。

最后,市场上冒出的高价,一般是需求集中,但商品与服务的供给却存在严重障碍。这些供给障碍五花八门,有的因需求过于急促而起,例如非典时期的醋和口罩,说要一起要,厂家全力开工也赶不及,加设备要等时间。有的是体制性限制,如我们这个在国际上争取市场经济地位的国家,无论公益用地还是商业经营用地,一律通过政府征地,指标不够,惟有把地价活活憋高。与此相关,城市的密度管制也有贡献。我自己是看了东京皇宫周围建筑的平均高度,才相信如果北京照章办理,此地的房地产之价怕不用政府打压,也断然高不到现在这个地步。容积率宽一个量级,等于显著增加供地,其他条件相同,仅此一招就抽去了高价之基。

小结一下。货币推高物价,但推出惹人厌烦的高价和超高价,却另有隐情。粗略调查,通货经由借贷来到世间,借贷权、投资眼光以及供给障碍的分布决定了物价鼓包的状况。一个鸡蛋三条大缝,挡不住高价超高价死命飞来一抱。拍死一只,前仆后继者不会少就是了。

上访客与"扒粪者"

——辛亥革命百年系列之三

皇上走后
章敬平
法学博士
zjphhh03@gmail.com



1914:将军死于上访客

部下面前八面威风的谢汝翼将军,可能至死都没有想过,他会死于一个连长的枪下。1914 年 5 月 3 日,轰隆隆的火车载着 35 岁的谢汝翼,穿越午时的滇越铁路线,急急北上。

遥想那天中午的谢汝翼,应该是踌躇满志的样子,尽管史料说,他一直在豪华的车厢内闭目养神。他是应袁世凯大总统"即来北京,另有任用"的电文,赶往北京的。遗憾的是,还没离开他发迹的故乡,就被闯入车厢的老部下何荣昌,用一支新式七响小手枪,射杀于一滩血迹之中。

与谢汝翼同行的另一位军官,从午睡中警醒,条件反射地扑落凶手的手枪。那个刹那间的细节,在一些二手史料中,被描述成迅雷不及掩耳。我怀疑,那是文学笔法的虚构,因为凶手显然没有抗捕的意图,一任抓捕,毫不反抗。

消息传出,云南震惊。谢汝翼是蔡锷将军麾下的虎将,光复云南的功臣。接到袁世凯命其进京的令状,昆明城内举行了盛大的欢送仪式。为他悬挂的灯笼彩旗还没来得及撤下,为什么神武的将军出人意料地死于非命?有人怀疑,袁世凯调虎离山,故意刺杀,也有人怀疑,云南督军唐继尧担心谢汝翼高升危及自己,趁早行凶,以绝后患。

一片怀疑声中,刺客招供了,没什么政治阴谋,他之所以刺杀将军,是因为他的上访没有得到重视。

这个 27 岁的刺客,曾是驻滇步兵某部十连的连长。因为刺杀被袁世凯封为上将的谢汝翼,他被写进了历史,是作为一个丑角。何荣昌刺杀革命功臣,罪不容赦,但是简单地将之写成一个丑角,对何荣昌稍欠公平。

毕业于云南武备学堂的何荣昌,应该是一个有正义感的青年。行刺之前的大半年,他对营长克扣军饷甚为不满,私下里到处议论,结果遭到营长报复,丢了官。满腹冤屈的何荣昌,开始上访。他去找谢汝翼申诉,遇到的不是"青天",而是不问青红皂白将他一关 20 多天的"大老爷"。

如今,从这位少时读四书五经考取过功名的将军留下的照片,我们发现,官费留学于日本东京振武学校的谢汝翼是个佩戴着眼睛的文质彬彬的将军。不知道,他为什么没有按照我们今天的法治观念,给一个上访的下级军官说话的机会。我们知道的是,何荣昌很气愤,讲究正义,受营长报复;渴望正义,被将军入狱,颜面无存。

希望通过官复原职换回面子的何荣昌,去找另一个云南大人物。该大人物起义时,何荣昌是他的下级的下级,追溯起来,起义军集体荣誉中也有何荣昌的一份贡献。那个大人物可能也认这个理,他对何荣昌说,他现在是文官,不管军事,让他去找某参谋长。

两天后,何荣昌去找某参谋长,没找到人。再过两天,何荣昌再去找某参谋长,接访的人让他晚上再去。晚上,他又一次去找某参谋长,接访的人说,某参谋长次日要欢送谢汝翼将军,已经早早入睡了。

跑来跑去,上访未果,走投无路,怒火中烧的何荣昌认为谢汝翼,"身为长官,对于军事诉讼,不查不讯,纯用压力毁我名誉"。当他从接访者口中得知谢汝翼的行踪,何荣昌写下一封遗嘱,放在身上,上了谢汝翼奔赴北京的火车,最终射出"挟忿逞凶,戗杀长官"的子弹。

10 天后,由 12 名高级将校、检查官组成的军事法庭,依照程序,经过公审,判何荣昌死刑,立即执行。

至此,沸沸扬扬的谢汝翼被刺案尘埃落定。人们都在为前途远大的谢汝翼扼腕叹息,很少有人考虑何荣昌的委屈与不幸。

用我们今天的眼光看,何荣昌就是一个上访客。当他受到了冤屈,他首先应该依法去控告那个违法乱纪的营长,但是,或者是他不知道如何依法办事,或者当时压根就没有这样的法律,所以,他选择人治色彩浓郁的上访,像秋菊一样,去跟高高在上的谢汝翼将军讨说法,他没有收获正义,而是无端蹲了监狱,身体和心灵都受到伤害,换在今天,他可以寻求国家赔偿,并要求赔礼道歉。可是,那个时代不讲究人权,没有人会跟他说,上访是你的基本权利,作为一名军人,作为一个公民,你对上级,你对国家工作人员,拥有宪法规定的批评权、建议权、申诉权、检举权、控告权。

现实告诉他,有人,但没有人权,在那个只有将军和奴隶的时代,离开他领导的那个连,他什么都不是,命如草芥,名如粪土,他能做的就是上访,而后在希望和失望的冰火两重天中,走向毁灭。

1915:民国第一记者之死

晦气重重的 1915 年还有 3 天就要结束了,有国不能回的黄远生(字远庸),还没来得及熟悉美国旧金山的风土人情,就在一场以他为主宾的晚宴上,中枪身亡。

黄远庸,在人世间只度过短短 31 个春秋,却将自己的名字写进了中国新闻史。我读大学的时候,在《中国新闻史》上"看"到他的背影,总觉得不可思议,一个晚清的末代进士,不玩"之乎者也",径直去日本学习法律,回国后,不为"学而优则仕"的观念所困,辞职下海,去体制外做律师,不久,律师也不干了,一门心思做新闻,成了中国新闻史上第一个有据可靠的专职记者。

用今天的眼光看,黄远庸绝对是个与时俱进的人。跟梁启超等人不同,他们是政论家,黄远庸是真正的新闻记者,他的卓著声名是靠新闻采访和新闻写作赢得的。或许是因为身份特殊起点高,黄远庸采写的新闻大多是那个时代的重大事件,比如,宋教仁被刺、袁世凯就任大总统、唐绍仪被迫辞去内阁总理,他的新闻报道中充斥着孙中山、黄兴、章太炎、段祺瑞等人的名字。

和章太炎等旧文人不同,黄远庸写的是白话文,通俗易懂,前清遗老爱看,革命新党也爱读,当时的人们评价他:同是记者最翩翩,脱手新闻万口传。

名气大了,希望招致麾下为我所用的政治家族就多了。可是,声称新闻之要义,第一是大胆第二是诚实的黄远庸,没有投靠任何一个阵营。今天得罪袁世凯,明天得罪孙中山,闹到后来,姥姥不疼舅舅不爱。奔赴美国旧金山,实在是被迫无奈,因为得罪了袁世凯。

1915 年夏天,忙于称帝的袁世凯,软硬兼施,请黄远庸写篇赞成帝制的文章,试图借他的影响力引诱更多的吹鼓手。对帝制,他恨,对袁世凯,他怕。又恨又怕之间,他写了一篇敷衍塞责的文章,袁世凯看了,不高兴,责令他重新写。

笃信新闻评论应当"诚实不欺"的黄远庸,为了守住新闻人的底线,捍卫自己的声名,丢下了郁达夫笔下的北方的秋,辗转逃往日本,而后远渡美利坚。逃亡途中,袁世凯散布谣言说,黄远庸已经承诺做御报《亚细亚日报》的御笔。自尊心受伤的黄远庸,接连发表声明,以示决绝。

待他狼狈不堪地逃到旧金山,他开始松了一口气。

岂料,国民党人瞄上了他。

当时,国民党美洲事务负责人,是日后接替蒋介石就任南京国民政府主席的林森,今日南京总统府旧址内,还有一棵上书"林森手植"的大树。当时的资讯远不像今天这么发达,黄远庸与袁世凯决裂的声明,林森和他在美国的同事,压根就没有看过,他们对黄远庸的态度,完全来自于成见。

> 那个时代不讲究人权,没有人会跟他说,上访是你的基本权利,作为一名军人,作为一个公民,你对上级,你对国家工作人员,拥有宪法规定的批评权、检举权、控告权

黄远庸一贯反对暴力革命,革命开始了,他指责以孙中山为首的革命党人,报道中充满了贬抑的情绪,因为他的影响力太大了,革命党人决定让他从这个地球上消失。据说,黄远庸刚刚抵达美国,国民党人的情报就说他,此行的目的是替袁世凯募款。

守土有责的林森,当即派出一个卫兵,伺机暗杀黄远庸。当黄远庸应华人富商之约,开怀畅饮之时,林森卫兵的子弹搅了这个局。

平心而论,黄远庸平生采写的所有报道,未必都像他所标榜的那样客观公正,不怀偏见。但他的死,很大程度上因为他讨厌新闻沦落为娼妓,因为袁世凯和孙中山两大政治势力对新闻的偏见。

那个时代,立宪思想如火如荼,舆论监督、出版自由在言论的自由市场中很有卖点,觊觎权力宝座的人,偶尔也会跑出来说说报刊监督权力的价值,可是,政治家一般不会玩真的。在袁世凯那里,报刊是左右舆论打击政敌的工具,在革命党那里,新闻是民主革命的小螺号,唯有有利于自己的政治斗争,才会允许它嘀嘀地吹。

在这样的舆论环境中,新闻的真假,不取决于新闻记者的所见所闻,而源自掌控报刊的政治集团的需要。

不知道临死之时的黄远庸是否知道,在他到达美国的时候,美国历史上著名的"扒粪运动"刚刚落下帷幕,一个比他年长 30 岁的女性同行塔贝尔和她的新闻同道,一度激怒了当时的总统西奥多·罗斯福,总统认为他们是一群对美好的事物视而不见只知道拿着钉耙掏粪的家伙。然而,愤怒的总统并没有权力阻止他们秉笔直书。黄远庸死后第七年,《纽约时报》给塔贝尔列戴上了"美国在世的十二个伟大女性"的桂冠。

很多年后,研究新闻史的人,非正式地授予黄远庸"民国第一记者"的称号。但是,他已经不可能像他的美国同行那样享受在世的殊荣。因为那个时代中美舆论环境的差异,悲惨地死于一个因为扒粪而无限光荣的异邦,对于主张新闻自由的黄远庸而言,是偶然,也是必然。

China Commercial Real Estate Value List
中国商业地产价值榜

中国商业地产价值榜 **即将发布**

China Commercial Real Estate Value List 2011

中国商业地产价值榜

寻找当代城市地标 把脉未来财富流向
发掘成功商业模式 树立新的价值标杆

十二五宏大的“内需”蓝图，行将使“城市化”纵深前行，商业地产将与住宅地产共同扛鼎中国经济未来黄金的十年。

中国商业地产价值榜，为国内首个独立第三方商业地产评价体系，专业、多维、互动的评价流程，权威、高效、增值的传播效果。

商业地产：机遇、风险与战略高端会议即将举行。

经济观察报商业地产价值榜：以新的大视角审视商业地产的成功模式；
以专业标准和流程评定商业地产领先代表；
以独到的创新形式为商业地产代言。

主办单位：经济观察报 The Economic Observer　独家技术支持：正略钧策 ADFAITH　官方合作媒体：快公司观察 FAST COMPANY OBSERVER　健康管理合作伙伴：美年健康 M.N.HEALTHCARE

活动咨询：

姚　翼（010）64209022-1226 15101159643 邮箱 / yaoyi@eeo.com.cn
魏子涵（010）64209022-1292 邮箱 / weizihan@eeo.com.cn
招商合作 / 汪晓平（010）64209022-1118 13911228860
邮箱 / wangxiaoping@eeo.com.cn
地址 / 北京市东城区和平里兴化东里甲7号楼 邮编 / 100013

指定视觉设计：bang 正邦 | 邦传媒 mediabang


《十诫》第一诫
《十诫》第二诫
《十诫》第三诫
《十诫》第四诫
《十诫》第五诫
《十诫》第六诫
《十诫》第七诫
《十诫》第九诫
《十诫》第八诫
《十诫》第十诫

这是一场灵魂的革命

云上的日子
崔卫平
北京电影学院教授
wp9952@hotmail.com



一

拍摄《十诫》是律师皮尔斯威茨的主意。上个世纪 80 年代中期一个寒冷雨天的下午，基耶斯洛夫斯基与这位律师在马路上偶然撞见,两人都处于四处闲逛、无所事事的状态。他们此前在《永无休止》(1984)这部影片里合作过。律师开门见山地对导演说:“应该有人来制作一部关于《十诫》的影片。你应该这么做。”这位律师与他一道编写了这 10 个电影短片的剧本。

圣经中的“十诫”包括“不杀人”、“不撒谎”、“不做伪证”等训诫。波兰是一个天主教气氛浓厚的国家。1978 年 10 月,来自克拉科夫的红衣主教卡罗尔·沃依蒂瓦当选为教皇,即约翰·保罗二世,在波兰人当中更是引起强烈反响。人们在教会里感到心情舒畅，感到能够说真话和富有尊严感。

基耶斯洛夫斯基感受到了当时的社会氛围。但是他需要找到自己的途径和角度，需要找到自己的形式与语言，才能够与自己所处时代之间进行对话,与之相匹配,而不仅仅是跟在它的后面。比较起来,基耶斯洛夫斯基是一个低音声部，他完全不适应广场上喧闹和流光溢彩，不像瓦伊达(《卡廷森林》的导演)能够进入“时代的主流”,运用电影投身社会生活。瓦伊达拍摄于 1981 年的《铁人》,描写了一位团结工会成员的成长，以故事片的形式第一时间报道了那场举世瞩目的运动。

基耶斯洛夫斯基采取了将镜头对准人们的日常生活，试图观察外表看起来平静如水的居民住宅楼里，在成百上千个相似的窗户以及厚厚的窗帘后面，人们如何处理他们的日常生活，他们拥有怎样的道德状况和精神面貌。“我相信每一个人的生活都值得细细品味，都有它的秘密和紧张刺激的事件。”(《基耶斯洛夫斯基谈基耶斯洛夫斯基》)这是一个细致入微的领域，导演同时决定在影片中放弃当时波兰物质匮乏的种种情形，放弃商店门口长长的排队队伍，甚至放弃了人们在政治方面的不愉快。

这不能仅仅从审查制度方面得到解释。实际上,当人们丧失正当的公共生活，他们也丧失了正常的个人生活；当他们的公共道德遭到压抑和萎缩，他们的个人道德也遭到贬损和削弱。人们在社会生活中所遭遇的谎言、谬误以及破灭感,必然进一步毒化和污染他们的个人生活及个人道德。这是西方学者比如阿伦特没有经历过的。人们远非在个人生活中固若金汤，只是缺了公共生活这一块。不同的地方上演着不同的故事，有着不同的乃至更加深刻的不幸。

事情必须在两方面同时开始，既要参与公共生活，为建立良好的社会秩序而努力，也要清理自己的晦涩和黑暗，寻找属于自己的人生意义。就像在这十部影片的第二部里,当被问及“你信上帝”吗,那位年长的医生所说:“我有一个够自己用的上帝”。这意思是说,我的问题只能由我自己来承担，我的道路和受罪只能由我自己亲赴，我的方案只能由我自己来拿,它不一定适合你，就像你的不一定适合我。这句话可以看作是基耶斯洛夫斯基的自况，也是所有这些影片的起点：需要由个人负起他们自己的责任，而不是将一切尽力外推。

从一个内部开始——恢复人的良知,承担个人所要承担的——不可能成为事情的全部,但是不能缺少这样一个起点,也不能缺少这样一个动力。没有这样一种来自内部的革命，甚至谈不上一个外部的改革。

这十个当代波兰人的故事,与圣经中的“十诫”,只有一种松散的联系,很难一一对应起来。它们是为电视台制作的电视电影,每集 50 分钟,每个故事本身是独立的,其中也有一些互相穿插，大部分里面还有一个不明真相的围观群众，由同一个瘦削的演员扮演。比起基耶斯洛夫斯基后来在法国拍摄的《红》、《蓝》、《白》,《十诫》系列比较不为人所知，但是其中蕴藏着的原创力量及纯粹感,更加值得一看。

二

十个故事放在同一个住宅小区,人们住在不同的楼号楼层,在电梯里相见，从高层掉下来的东西有可能砸在任何人头上。第二个故事中特地安排了这样一个细节：打扫院落的人发现地上的一只死兔子，去问那位医生:“这只兔子是您的吗？”接下来是医生问女主角:“这只兔子是您的吗？”学法律的人知道这样一个例子：一只乌龟从楼上掉下来,把楼下一个人砸伤了。住在这栋楼上的每家每户除非他们拿出这只乌龟不是自己的证据，否则所有住户对这只肇事乌龟都有赔偿的责任。他们互相之间因而拥有了某种联系。

女主角住在医生的楼上，曾经开车将医生的狗压死，偏偏她的丈夫眼下正在这位医生处接受治疗。她本人遭遇的意外是，丈夫在医院奄奄一息,她却与别的男人怀孕了。“一个人能够同时爱上两个人,是不是？”她问医生。她迫切想从医生那里知道,丈夫是否还能够存活。如果丈夫活着，她便不能要肚子里这个孩子；如果不能够，她才能生下孩子。这个故事被冠之以“两难进退”：同时面临两种选择，其中每一种都有其理由,因而作出取舍相当困难。

意识到这种“两难进退”,是一个伦理上的进步。在从前的某个时期及其意识形态之下，得到鼓励的是“不眨眼睛”的伦理态度,不管是“真理”、“历史”还是个人生活道路，都被表述成一条直线，表述为唯一的、不可辩驳的前进方向,容不得在两种选择之间徘徊犹豫。比如在这种情况下，拿掉孩子被认为是不需要讨论的。

接下来是如何“承担”这种两难进退？能够承担是一件更加困难的事情。影片中这位医生往往被人们忽视了，而他才是全部困局的最终承担者。怀孕女人将压力转移到了他的身上,只求他一个回答,她就会采取行动。

压力在一点点增加。年长的医生陷入了深深的迟疑当中。迟疑的背后是良心的煎熬。他有他自己作为医生的职业伦理。他不能做肯定的答复,“我不能推测”。当他感到没有把握的时候，他不能表现得信心满满。然而,为孕妇肚子里的小生命着想，他必须做出违反自己职业伦理的决定。故事实际上十分简单,但是影片的节奏却把握得非常好,将那种沉重的气氛一点点释放，逐渐积累起来。

当他最后对女邻居说:“别堕胎了,他快要死了”,接下来是一个非常诡异的镜头：医生整个人及头部陷入深深的黑暗当中，右半个脸却呈现在暗红色的光线之中，仿佛像是一个魔鬼,或正在被魔鬼所抓住。他处于内心的折磨当中，他知道自己撒了谎,虽然是出于好意,他也必须承担自己说了假话的代价。在某种意义上,“有道德”体现为这种“道德感”,而“道德感”则体现为“道德敏感”,对于自己所做的事情有清晰的自知和承担，对于不同立场的道德要求有所体谅和接纳。在这样的镜头背后，正体现出影片本身的道德精神。

在第八诫中，这个故事得到复述。伦理学女教授在课堂上讲述了这个孕妇的难处，引出了阶梯教室里一位女听众自己的故事。她叫伊莉莎白,来自美国,是教授著作的英文译者，也是纳粹德国大屠杀的幸存者。

当年她是一个被人牵在手里的犹太小女孩，需要立即找一个地方重新躲藏。新看护人提出一个条件，要求这个犹太女孩必须有正式的受洗证书，这需要一个能够充当她受洗教父的人,哪怕是走过场也行。一天宵禁之前,小女孩被人陪同,来到愿意当她的受洗教父的人家里。这位答应好了的受洗教父突然犹豫并拒绝了。理由是“不能作伪证”,否则良心不能安宁。与上一个故事一样，这回也涉及到一个孩子的生命安危。



《爱情短片》(1988)


基耶斯洛夫斯基

> 实际上，当人们丧失正当的公共生活，他们也丧失了正常的个人生活；当他们的公共道德遭到压抑和萎缩，他们的个人道德也遭到贬损和削弱。人们在社会生活中所遭遇的谎言、谬误以及破灭感，必然进一步毒化和污染他们的个人生活及个人道德

女教授骇然。她进一步提出细节上的问题:关于那个人家的地点、喝水茶杯的质地、屋里是否有其他人等等。实际上她正是当事人之一，那位拒绝担当受洗教父的人是她的丈夫。女教授当晚邀请远道而来的客人去她家，道出了当年小女孩所不知道的隐情。他们夫妇都是地下抵抗组织成员。这之前接到有关情报说，犹太女孩的事情已经被暴露，领女孩前来的人只是“线人”。由于涉及到抵抗组织的安危，他们不得不做出拒绝的决定。

毕竟这是一个艰难的决定,如果不能意识到这种艰难,不能背负着艰难的重负,那就是缺乏良知了。而即使是这样,这个决定从理论上也有重新探讨之处。有关“线人”的情报一定是准确的吗?是否除了拒绝就没有别的办法可想？为了一个组织的安全，就一定要牺牲这个小女孩?为了正义必定要牺牲爱？但是假如没有孩子，便没有了未来,这个“正义”的实现又有什么意义呢?

从《十诫》开始,基耶斯洛夫斯基影片中的音乐显得非常突出,它们优美、哀伤,带有浓郁的乡愁意味,很好地阐释了影片的内容。与音乐家基纽·普雷斯那的合作,也是从《永无休止》这部影片开始的。音乐家是波兰南部克拉科夫人,此地人们性格温和松散,意志力高度集中的基耶斯洛夫斯基担心他工作不守时,对他强调必须准时到达现场。普雷斯那一听就烦了:“放心吧,我肯定搞砸过比这更重要的事情。”

三

当时波兰报纸上正为是否取消死刑而争论热烈,基耶斯洛夫斯基以第五个故事(一般称《杀诫》或《杀人故事》)参与了这次社会讨论。而且他的立场十分鲜明:反对死刑。他很少这么直接和激烈。他后来回忆道:“我想拍摄这部影片恰恰是因为这所有的一切都是以我的名义发生的,我是这个社会的一名成员,我是波兰的一位公民。因此,在这个国家里,如果有人将索套套在别人的脖子上,他就是以我的名义在做这件事情。我不希望这样,不希望他们这样做。”

影片开始时,一个头发蓬松的男孩在街头闲逛，他大约二十岁左右，目光迷离,神态恍惚。他和这个世界的关系是游离的，仿佛是一个幽灵。拍摄街景部分时,摄影机镜头上装上了绿色的滤镜,使得所拍街道、房屋、地面染上了一层病怏怏的色彩,影片的摄影师共制作了 600 个这样的滤镜。导演强调,那个城市是“肮脏的、悲伤的、空洞的”,指的是华沙。

人们生活在莫名其妙的怨气当中。出租车司机嘟嘟囔囔,身材肥胖,成心为难他的乘客,把妻子做的午饭扔给狗吃。男孩坐上了他的车,他们一路往郊区驶去。窗外的风景越来越荒凉,男孩要求关窗户,被司机拒绝,他们发生了争执。男孩拿出事先准备在身的一根绳子,从背后套住了司机的脖子将他杀死。

男孩很快被抓、受审、出庭、被判死刑。他的律师刚刚通过资格考试,他反对死刑的理由是:“惩罚是一种报复,尤其是意在伤害罪犯,而不是预防犯罪。”他的辩护没有成功。接下来是国家机器有步骤、有预谋、有计划地完成一桩事先张扬的杀人案。人们在行刑室有条不紊地准备一切。有人提醒“窗帘该换一换了”。关心窗帘的人,并不关心这天要处死谁,他做了什么和没有做什么。同样的冷漠也体现在高级法官身上。该案子的法官对匆匆走过的律师说:“听说你新添了一个儿子”,让悲哀的律师无言以对。

▶下转 50 版

ARRAIL瑞尔
Fabulous Smile . Confident You
让您笑得更自信
400-880-1900
www.arrail-dental.com

经济观察报 The Economic Observer << 2011.05.23
编辑:杜然 e-mail:duranbj@yahoo.com.cn 美编:周青

这是一场灵魂的革命

▶上接 49 版

最后的时刻,律师去死囚牢房看望男孩。男孩讲述了一个不幸的故事。几年前,男孩和自己的朋友喝酒,喝完酒的朋友驾驶拖拉机,把男孩十二岁的妹妹压死了。男孩内疚不已,一方面认为是自己的责任,另一方面可能也由此产生了对于司机莫名其妙的恨意。杀人过程在影片中占了很大的篇幅,男孩弄死司机大约七分钟,而后来国家机器弄死男孩需要五分钟,透过银幕,人们听到不同生命在暴力重压之下的喘息。拍摄吊死男孩的那一场戏不得不中途停止,因为每一个人看见那种场面都膝盖发软。基耶斯洛夫斯基说,杀人总归是错的。我们不知道男孩为什么要杀人,但是我们知道社会为什么要处死这个男孩。

这部影片既拥有敬畏生命的那种悲凉感,又有生命本身的脆弱感及仓促感,为这十部影片中本人的最爱。这个故事还有一个电影版本,普通电影长度 85 分钟,获 1988 年戛纳电影节评审团奖。

同样拥有电影版的还有第六个故事(一般称《情诫》或《爱情故事》),片长 87 分钟,也是这个系列中最为优秀的影片。这是一个偷窥的故事,在电影中并不少见。不同在于,偷窥者与被偷窥者因为这件事情,他们的生活和内在的思想感情发生了改变,各自走过一段人性的长廊。

尤其是被偷窥者,为一名 30 来岁的独身女画家。她有不同的感情生活,在家里与不同的男人约会,看上去她比较满不在乎,当然也有伤心的时刻。偷窥者是一名 20 来岁的年轻人,在邮局上班,他爱上了自己的偷窥对象,是那种全身心的爱。然而女画家却以一种玩笑、居高临下的态度来对待他。年轻人割腕自杀,被送进医院。

他的行为令女画家极为震撼。她的神情变得肃穆起来,目光变得专注,时常挂在嘴角的那一丝嘲讽的笑容不见了。她遇到了从来没有遇到过的对手,这是一份准备以命抵命、不怕死的感情,很久以来她在自己身上已经体验不到这种东西了,她在周围的男人身上也体会不到。而当她感到懊悔的时候,某些东西在她身上复苏了。

用于偷窥的望远镜在其中发挥了重要作用:她本人并不清楚自己的所作所为,她身在其中懵然无知,托麦克每天定时通过望远镜观望她。这个"看"的位置,这个"第三只眼睛,提供了一种观照的维度,代表了一种审视的立场。这正应和了苏格拉底所说:"未经审视的生活是不值得一过的。"

扩充的电影版本与电视版本在结尾处稍有不同:女画家来到年轻人的家中,看到了放置在桌上的望远镜,她情不自禁地走上前去,接下来是几个回放的镜头,即年轻人窥视到的几幕:她满不在乎地和来访的男人上床;她和男人在家门口的路边上吵架;她受了伤害之后回家,把瓶子里的牛奶洒了一地,并低声啜泣。她这回终于无可回避地直面自身,看清了自己的生活,它们就像春天的河流上漂浮的薄冰,非常脆弱,一碰即碎,缺乏根基。

四

"人为什么要死掉?什么叫做死亡?"十岁的儿子问父亲。父亲的回答是:"心脏停止把血液压进,血液进不了大脑,新陈代谢停止了,这就是终结。"父亲是一位电脑工程师,相信这个世界可以通过计算加以认识,一切都显示在数字当中。儿子发问:"你从来没有说过灵魂的事情?"父亲答:"那是葬礼告别的用词,灵魂是不存在的。"父亲是一个彻头彻尾的唯物主义者,是上个世纪一度流行的唯科学主义者。

儿子的母亲去世,父亲独自抚养他。父子之间有着独特的亲密方式,两人在电脑上有着长足的发展。儿子自己编了一个程序,可以和死去的妈妈对话。"现在是下午三点,你在干什么"?电脑屏幕上很快显示:"我在睡觉"。姑姑让他进一步问:"梦见了什么?"屏幕上显示的是"我不知道"。梦是程序之外的领域,是程序所无法理解的。

儿子提前得到了圣诞礼物滑冰鞋。他们打电话到气象局问最近三日的温度。得到的回答是:"今天－11 摄氏度,昨天－14 摄氏度,前天－12.5 摄氏度。有 8 天的霜冻。"父亲将它们一一输入电脑,计算结果很快出来了,冰面的承受强度为每平方米可以承受 257 公斤——"一个比你重三倍的人"。黑夜中,儿子帕维尔兴奋地睡不着觉。

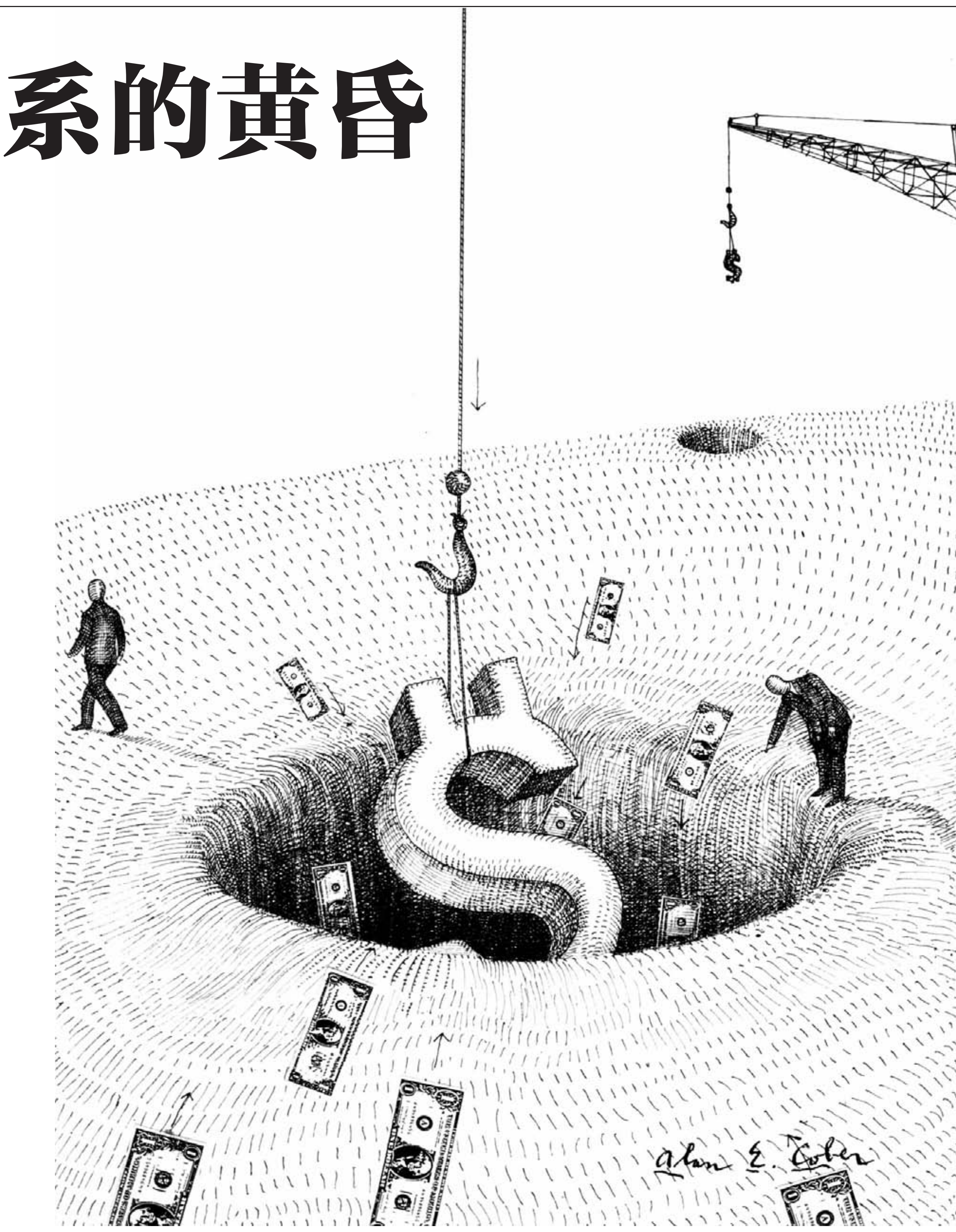
第二天下午父亲独自在书房工作。突然,放在桌上的一支钢笔开始渗漏,墨水瓶破裂,深色墨水洒在书上。有不安的消息从湖面上传来。意想不到的事情还是发生了。小男孩帕维尔沉落湖底,再也没有能够上来。父亲彻底失算,也是唯科学论的破产。

显然人们将科学活动的作用夸大了。实验室里的活动是在理想条件之下的活动,而任何具体的人类事务,总会遇到许多偶然的、意想不到的情况,受着某时某地条件的限制,实际生活不是用任何原理构筑起来的。这种盲信科学主宰一切,将科学当作一切声音中的最强音,试图用科学蓝图去改造社会,却抽取了人的生活意义这样重要的命题,不仅没有给人们带来幸福,反而造成了巨大的狂妄和带来深重悲剧。

这是第一诫,开门见山地提出了关于人生意义的思考,给出了一个完全不同的起点。这批电视电影在当时收视率很高,它们既可以看作是此前社会运动的回响,又可以看作是对于当下人们行为的阐释,那便是道德的要求,伦理的要求。信不信由你。当时年轻的英国记者贾顿·艾许(Timothy Garton Ash)目击了 1980 年 -1981 年波兰社会运动的全过程,他后来写书(《波兰革命》)向人们解释这是一场什么样的革命时,引用了格但斯克造船厂一位穿着脏兮兮夹克的工人的话说:"你看到了,这是一场灵魂的革命。"

美元体系的黄昏

■ 陈季冰 / 文


华盖 / 供图

一

5 月 16 日是美国联邦政府触及国会授权的 14.3 万亿美元债务上限的最后期限,标准普尔在一个月前发出的有关美国主权债务违约的警告正在一步一步逼近现实。

美国财政部部长蒂姆·盖特纳发出了迄今为止最急切的呼吁,他在 5 月 14 日致国会议员的信中称,国会如果不立即提高美国的债务上限以避免违约,美国经济很可能面临二次探底。

世界上最发达的经济体此刻显得如此脆弱,雪上加霜的是,试图挽救它的几乎所有努力因为党派政治纷争而疲惫不堪。

尽管美联储主席本·伯南克在上月底(4 月 27 日)具有历史意义的首次记者招待会上一如既往地老调重弹:"强劲且稳定的美元符合美国的最佳利益,也符合全球经济的利益。"同时还表示将对通胀保持警惕,但在他发表上述讲话之前,负责确定利率的联邦公开市场委员会已经证实,美国将按计划在 6 月完成 6000 亿美元的二次定量宽松 (QE2) 资产购买计划。美联储同时再次表示,计划在"较长时间内"维持当前这种接近零的极低利率。

换言之,作为世界第一大经济体和国际结算货币供应者的美国,仍将继续实行正在全球范围内日益引发严重流动性泛滥和通货膨胀的宽松货币政策,以期应对其低增长和高失业率的国内经济困局。这个结果,基本符合大多数市场分析人士先前的预期。眼下,甚至已经有人——如中国最著名的悲观派预言家谢国忠——开始忧心忡忡地展望起 QE3 来了。

回应美联储和伯南克的上述决定及言论的,是当日美元汇率跌至 3 年来的最低点,美国股市升至危机后的新高,而黄金价格创下历史新纪录……

看起来,美国政府和货币当局打算无视标准普尔的警告,继续默许事实上的弱势美元政策。因为这样有助于向外国债主转嫁巨额预算赤字的负担,并实现奥巴马政府将出口翻一番的雄心,哪怕它会带来严重的通胀风险。但话又说回来,作为一名新凯恩斯主义的代表人物,伯南克对通缩的忧虑向来远甚于通胀。

这里可以再提供一个佐证:虽然美国历届总统和财政部长从来都不厌其烦地保证,美国致力于强势美元政策,但随着美元跌至接近纪录低点,奥巴马政府却反而默不作声了。媒体还敏锐地注意到,盖特纳上一次使用"强势美元"这个词,要追溯到去年 11 月。从那时到现在的不到半年时间里,美元指数已经下跌超过 6%。实际上,根据美联储自己用来衡量美元对美国主要贸易伙伴国一篮子货币实际汇率的美元贸易加权指数,到今年 3 月底,它已跌至自 1973 年美元首次自由交易以来的历史最低点,而且正在加速下跌!

当然,无论是奥巴马还是任何一个有头脑的美国政治家,他们永远都不可能正式表态支持弱势美元,因为这会在国际国内造成灾难性的政治后果。

二

在素来行事隐秘且缺乏透明度的美联储公开"亮相"之前大约 10 天(4 月 18 日),著名的标准普尔公司石破天惊般地下调美国主权债务前景评级——虽然它仍将美元的信用评级保持在 AAA,但却自 70 年前开始对美国债务进行评级以来,首次将其前景评级从"稳定"调降至"负面"(所谓评级前景,是标普于 20 年前推出的)。回顾历史,在获得负面前景展望之后半年到两年内,有三分之一的信用评级会被下调。

这是一个史无前例的重大时刻,英国《金融时报》评论说,"这是在质疑金融市场的一个不容置疑的信条","意味着战后全球金融体系的支柱之一发生了动摇"。类似的举动,另一家国际著名评级机构穆迪曾在 1996 年做过一次。

标准普尔质疑美国信用可靠性的理由是:为期 10 年、在入不敷出情况下实施的减税和支出增加,接着是经济衰退期间出台的大规模财政刺激。根据国际货币基金组织(IMF)的数据,2011 年期间美国的赤字将达到国内生产总值 (GDP) 的 10.8%,政府净债务将超过 GDP 的 70%。更重要的是,美国甚至都拿不出一个解决严峻赤字问题的明确方案,"距离最近一次危机的开始已有两年多时间,美国政策制定者们仍未就如何逆转近年的财政恶化或应对较长期的财政压力达成一致。"这一点,与同样负债累累但却仍被列为 AAA 信用评级的英国、法国和德国不同,用标普的话来说,后者都有可靠的中期计划控制债务。IMF 也认为,未来 5 年内,这 3 个国家的净负债与 GDP 之比都将下降,而美国则会进一步上升。

到目前为止,恐怕最大胆的经济学家和市场分析师都不敢想象,假如美元因受到大规模抛售而一落千丈的话,整个世界经济将会遭遇一场怎样的灾难!

实际上,正如许多观察家洞察到的,标普用心良苦的警告,更多的是一个"政治上的判断",它应该被视为促使政要们推进削减开支和增加税收计划的一种有力驱策。英国《经济学家》杂志以"《醒醒!》"为题发表评论指出:标准普尔可能只是告诉了美国人他们已经知道的事实,但削减赤字的方案确实早就应该出台了。当下最大的麻烦在于,越来越多的人正在对美国政府控制住赤字的决心和能力感到了怀疑。

三

在经过了一个多月的激烈争吵之后,4 月 8 日午夜,就在距离美国联邦政府被迫宣布"关门"只剩下 1 个多小时的时候,分别控制参众两院的民主、共和两党终于就 2011 年联邦政府年度财政预算案的一项临时拨款法案达成妥协。奥巴马总统随后在白宫发表讲话:"我高兴地宣布,明天,华盛顿纪念碑和整个联邦政府将照常开放办公。"

根据初步协议,2011 年度美国联邦政府将削减 385 亿美元的开支,它将成为美国有史以来最大规模的削减开支方案。不过,美国白宫和国会领袖未来数周内还必须就上调 14.3 万亿美元的举债上限达成一致,正像读者在本文开头看到的那样,否则美国将面临债务违约的风险。根据盖特纳先前的说法,美国最晚将在 5 月 16 日触碰举债上限,现在这些措施只能让政府得到两个月的缓冲期,到 7 月 8 日以后,财政部就不能再靠发债来提供运作资金了。财政部后来又表示,由于采取了一系列特殊现金管理措施,可以将违约拖延至 8 月 2 日。

今次得以侥幸避免的政府关门事件曾经在 1995 年 11 月民主党总统克林顿任内发生过,当时联邦政府的 80 万雇员就因为共和党控制的国会对预算案的杯葛、资金无法下拨而暂时"下岗"。据称,那次预算危机致使一部分政府部门关门 3 周、许多经济活动不得不停顿,拖累季度经济增长率下降一个百分点。

虽然历史没有再度重演,但谁都清楚,这也仅仅是暂时的。因为就在 2011 财年的"预算战争"趋于白热化的同时,围绕 2012 财政年度预算案的新的更大的硝烟已经燃起。现在看起来,那无疑将是一场硬仗,因为财政改革已被两党用作了党派斗争的锐利武器,并成为角逐 2012 年总统大选的一次预演。

概括起来,民主和共和两党都主张美国亟须削减财赤,但代表白宫和参议院的民主党与掌控众议院的共和党分别推出的预算案却是大相径庭。奥巴马新预算案提出未来 10 年削减财赤 1.1 万亿美元的目标,而共和党提出并已在众议院获得通过的方案则计划在同期削减 6.2 万亿美元开支(减少赤字 4.4 万亿美元),两者相去实在太远。更重要的还在于,双方在如何实现减少赤字的路径上几乎是南辕北辙。民主党方案一方面同意削减一部分政府开支,但同时也希望通过增税来实现更平衡的财政;而共和党则不仅不同意增加一分钱的新税收,还坚决要求双双下调个人和企业所得税。对民主党来说最致命的是,共和党方案将医疗作为削减开支大户,首当其冲的便是针对老人和穷人的。

> 为了短期的政治利益,美国决策者们现在的所作所为实际上正是在为美元体系掘墓

这几乎全面推翻了奥巴马政府过去 3 年来投入精力和付出代价最多的医疗改革法案,不啻于向奥巴马的政策发起了全盘宣战。一旦这个法案通过,民主党意识形态所支持的全部行政功能都会因为断炊而夭折。考虑到本党选民的基本盘,这是民主党不可能接受的。所以奥巴马已经威胁,如果众议院坚持己见,他将对这一法案动用否决权。

而在战线的另一边,虽然共和党议员们明白,如果僵持不下的局面真的导致政府关门,民众也许会把更多责任算到共和党头上,但他们也依然没有太多的退路。这是因为,为去年秋天共和党在中期选举中夺回众议院多数席位立下过汗马功劳的"茶党",提出的要求更加极端——他们在国会山下高喊"关闭政府"的口号,表达了不惜一切代价也要让民主党人政策失败的决心。为了 2012 年的大选,共和党绝不能忽视茶党的意见。

四

但是,僵局必须打破,而时间已经无多。如果政界一直无法就美国赤字恢复至可持续水平的步骤方面达成某种共识,那么,不仅是政府要关门,美国这个世界上最大的经济体也不是完全没有可能爆发一场主权债务危机的。

但即便如此,大多数人暂时仍然不太担心噩梦成真。在他们看来,标普此举更多具有的也是象征意义。在过去 15 年里,全世界 AA 级信贷违约的比例仅为 1.15%,因此美国变成下一个希腊或爱尔兰的可能性依然微乎其微。但投资者却有与美元国债违约同样值得担心的事——的确,美国大概不会违约,但正如我们前面已经看到的,它会通过通货膨胀来摆脱债务。整个世界将不得不一起分担它的债务,因为迄今为止能够取代美国和美元的替代选择仍然找不到。这也使得盖特纳有足够的底气对媒体公开宣称,即便在标普发出警告后,他也无需采取措施来消除美债外资买家的担忧,"美国不会面临丢掉 AAA 债信评级风险"。

民主党政府当下是十分清楚的,如果对共和党的减赤方案让步过大,政府仓促采取力度过大和步伐过快的紧缩措施,就有可能严重阻碍经济复苏。这样的话,就等于将 2012 年的总统大位拱手相让。因此,他们不仅在同政敌抗争,也是在与时间作战。他们惟有祈祷在仅剩的未来一年半时间内,美国经济会有一个奇迹般的复苏,而在财政被国会捆住手脚的情况下,他们所能采用的办法只有一个:印钞票。幸运的是,这不必受制于国会;更幸运的是,前任共和党布什总统留给了他们一位信奉凯恩斯主义扩张政策的联储主席,相对独立的联储眼下倒是十分愿意配合民主党总统的政策。

但是这将给世界和美国自己带来难以弥补的损失。

先看看世界的反应,我们看到,标普调降美国评级后,作为美国的第一和第二大债主,中国和日本虽然都绷紧了神经,但两国官方均表示不担心美债违约。不过,与日本毫无保留地力挺美元的态度有所不同,中国央行官员表示要考虑如何应对美元贬值,中国外交部则在第一时间敦促华盛顿方面"切实采取负责任的政策措施,保障投资者的利益"。

至于美国自身,相信任何一个头脑清醒的人都不会不明白,超强的军事实力、领先的科技创新能力以及以美元体系为标志的世界金融中心,是支撑美国的全球霸权地位的三根支柱。一旦美元体系不复存在,美国也就不再是今天的美国了。然而,为了短期的政治利益,美国决策者们现在的所作所为实际上正是在为美元体系掘墓。

英国《金融时报》在一篇评论中意味深长地写道:"本·伯南克应当好好品味他的首场记者招待会所吸引的全球注意力,他在美联储的继任者将拥有小得多的全球影响。"这篇文章一开头就提出了这样一个假设:假如中国央行取代美联储……

2011 年 4 月 20 日晚,应南京大学人文社会科学高级研究院和法语系的邀约,法国著名汉学家、巴黎东方语言学院(Inalco)中文系何碧玉教授(Isabelle Rabut)和中国作家毕飞宇做了近两个小时的对谈。此次对谈的主持人是中国翻译协会常务副会长、南京大学法语系的许钧教授

中国文学走向世界的路还很长……

■ 何碧玉　毕飞宇


毕飞宇


何碧玉

中国文学丛书主编的那些事儿

何碧玉:我第一次见到毕飞宇是 2004 年在巴黎书展上。今天是第二次。这次来到南京,看到秦淮河、明城墙,我马上就想起了你的短篇小说《是谁在深夜说话》。我没有翻译这篇小说,但是我非常喜欢。

我想先介绍一下我作为一个中国文学丛书主编而非一位译者的经验。我是法国 Actes Sud 出版社中国文学丛书的主编。这是一家中等规模的出版社。他们的中国文学丛书于一九八五、一九八六年左右创办,我于一九九七年接任主编。我最早出版的书大概是余华的《许三观卖血记》和池莉的《烦恼人生》。此后我们继续出版了很多余华、池莉,也有毕飞宇的作品。

我的工作可具体分为几个不同阶段。第一个阶段当然是寻找作品翻译。二十年前我们只有一个办法,那就是自己找或者通过别人推荐。一般情况下是通过汉学家推荐,或中国学生和中国同事推荐。有时候我自己读了一部作品,觉得很好,就一定要翻译出来。(对毕飞宇)我们翻译你的《雨天的棉花糖》就是这样的情况。第一个向我推荐你作品的人是池莉。当时我家有一本你的中篇小说集,但我还没时间看。她向我推荐你的作品之后,我就开始很仔细地看这本书。一读就觉得你写得太美了,于是决定要译过来。不仅要译,而且要亲自译,我不想让别人来翻译(笑声)。现在回想起来,要不是当初我自己读了这部作品,我想没有代理人会推荐它。不是因为它不好,而是因为这是一部你比较早期的作品。代理人可能倾向于推荐一些新作。

毕飞宇:那个时候还没有代理人吧?

何碧玉:不不,我是说如果当时我没有读到你的这部作品,现在的代理人可能不会去找这样一部你年轻时候的作品。我之所以这么说是想强调一件事:自己的阅读经验是不可代替的。

代理人是现在找作品翻译的另一个渠道。二十年前没有代理人,情况很简单。当时中国没有加入世界版权公约,所以你想翻译一部文学作品没有任何问题。你不用去找作者,不用跟他签合同就可以随便翻译出版。后来我们开始和作者签合同。再晚一点,代理人出现了。有时候有些代理人会向我们荐书。我觉得那些代理人有一个很奇怪的特点:他们往往不懂中文,可是他们会告诉你这是一部非常好的作品。有一次,一个代理人来找我们,说:"这部作品一定会成为畅销书。我们已经跟很多国家签了合同,有西班牙、英国等等十几个国家。"这是个美国代理人,他说:"我自己不懂中文,可是据我所知这本书写得很好,我保证这是一部很有诗意的作品。如果你们翻译出版这部作品肯定会很轰动,就跟卫慧的《上海宝贝》差不多!","如果你们以后要请作者来法国,他肯定会很受媒体追捧。"他们不懂中文,却向你保证这是一部非译不可的好作品!

第二个阶段是找人翻译。这很不容易,因为我们人力不足。虽然法国是一个翻译中国作品比较多的国家,但我们还是缺译者,尤其是优秀的译者。

第三个阶段是校对和修改。第四个阶段是写封底上的书籍介绍。这也是我工作的一部分。

书籍出版之后我的工作还没完。我还要写一份给记者和推销员的该书的宣传文案。这是第五个阶段。此后,如果作者本人来法国接受媒体采访,我还要陪同他做随行翻译。如果作者不能来,有时候我会自己去参加广播节目介绍这本书。我的工作基本上就是这样。

作者和译者之间的"爱情"

毕飞宇:上次在巴黎跟你见面之后,第二年我又去了一趟法国。之所以一直没告诉你是因为我去之前没给你写信。我去的是圣马洛(Saint-Malo)。当天在那儿做两场演讲。演讲结束,恰好 Actes Sud 出版社在会场里也有一个小摊位,出版社一位四十来岁的男士请我去签售,才签了十本,书就没了。那位男士抓住我,找来一位翻译告诉我说,实在对不起,他没有做好准备,怎么也没有想到书会那么畅销,竟然卖掉了十本(笑声)!他觉得很抱歉,为了表达歉意,他请我喝了杯咖啡。我告诉你这个故事是想说,虽然从整体来说《雨天的棉花糖》未必卖得非常好,但是那天还是很丰收的(笑声)!

许多朋友都跟我谈起《雨天的棉花糖》的翻译很好。说起翻译,我和别的作者一样,也会关心翻译的语言好不好。谈起语言,我就特别想和你聊。我和另一位法文翻译克洛德·巴彦(Claude Payen)聊过,也和英文翻译葛浩文(Howard Goldblatt)聊过。我发现每一个翻译进入小说的方式是非常不一样的,所以我特别想知道你是如何翻译我的作品的。打个比方,我的小说就是铁轨,你就是火车,咣叽咣叽沿着我这个铁轨往前开。这也许是一种翻译方法。还有一种是我猜想的翻译方法:译者将一部作品读得非常熟悉,然后去寻找一个调子,或者说一种风格,或者说一个节奏。找到之后译者并不把自己当成一列火车,并不把原作当成一条铁轨。原作很可能是一条公路,翻译家很可能是一辆汽车,他不会突围太多,但他在这个框架内有很大的自由,他打着方向盘,左拐一下,右拐一下。所以我很想知道你属于哪一种,火车还是汽车(笑声)?或者说你更喜欢哪一种?

> 小说家离开不了政治,这个没有一点疑问,但是,政治里的文学和文学里的政治不是一回事。文学理当比政治更宽、更自由

何碧玉:我想我肯定是汽车。因为在翻译一部作品的时候,我要译出作者独一无二的声音。

毕飞宇:我有一个观点,许钧教授知道,我始终认为翻译就是写作。只不过这种写作未必那么天马行空。你梳理了一遍,我再梳理一遍。

何碧玉:是这样的,你说的很对。

毕飞宇:你刚才跟我说,现在可能是许许多多的代理人找到你,然后和出版社商量。你更多的是采取哪种翻译模式呢?是自己寻找作品翻译,还是接受经纪人的推荐?

何碧玉:我继续阅读很多作品。我翻译的或者让别人翻译的作品也都是我自己看过的,我不会随便听信别人的推荐。

毕飞宇:就这个问题我想谈谈我的看法。我把翻译家的基本态势分为两种情况。一种是"一见钟情",还有一种叫"非诚勿扰"。要问我是一见钟情好还是非诚勿扰好,我真的很纠结。我首先告诉你一见钟情的好处。(对何碧玉)我相信我们是一见钟情:在没有外在压力的情况下,我的作品有幸到了你的手上,你觉得很好、挺喜欢,于是你把心血投入进去。从我一个写作者的角度来说,我渴望这样的情况发生,时刻渴望这样的情况发生。如果有一天我能在世界各个国家都碰上这样一见钟情的译者,我可以幸福得去死。许钧教授有一句话,"遇上一个好的翻译是人生当中最大的'艳遇'"。

下面我来讲讲第二种情况。你刚才说到经纪人的事情。我现在的经纪人在英国,他会说七种语言,唯独不会汉语。所以他只能靠别人给他推荐,然后再去联系出版社、和翻译家联系,找有时间的翻译家来译,之后通过媒体来做宣传。(这种情况下)也挺好,某种程度上可能比第一种情况更好。所以你要问我喜欢哪一种,我也很难抉择,我觉得在这件事情上充分体现出了人的贪婪:既渴望作品被翻译得非常美妙、迷人,同时又渴望它能有更开阔的世界。

何碧玉:嗯,那当然!

毕飞宇:所以我自己也不知道哪种情况更好。不过似乎不管外界怎么样,你一直都是坚持亲自阅读作品。

何碧玉:是的。经纪人制度的坏处在于现在很多出版社在购买一本书的版权时可能根本不知道这本书讲的是什么。在 Actes Sud 不会有这样的情况出现。阅读作品是我工作的一部分。并不是我决定要不要出版一本书,而是上面的人决定。可是他们凭什么决定呢?是通过我给他们写的书介。我要告诉他们这本书说了一个什么样的故事,为什么一定要翻译这部作品。我一定要把理由告诉他们,他们不会盲目地购买一部作品。可是并非每个出版社都有我这样的顾问。有些出版社没有懂中文的顾问,所以他们听到代理人说"这是一部畅销书",可能就会马上购买版权。

书和命运和麦子问题

毕飞宇:说到这里我想起了你刚才提到的一个话题。之前你跟大家介绍说,出版社会询问中国学生对一部中文作品的意见。比方说我的书到了你们出版社,有些工作人员汉语不是很好,对这本书也没有太多的把握,正好这个时候有一个中国留学生在出版社实习,于是他们就找这个留学生写一份读书报告……

何碧玉:这种情况经常发生。

毕飞宇:经常发生?

何碧玉:对,对。

毕飞宇:然后留学生会写一个读书报告,这篇读书报告就决定了这部书的命运?

何碧玉:对。比如色伊出版社(Seuil)没有中国丛书主编,所以他们有时候会找中国学生给他们写读书报告。

毕飞宇:何碧玉老师已经证实这种情况是有的。我坚信在座的许多同学有机会到欧美留学,尤其是到法国。在留学过程中你们很可能会和出版社有联系。当有出版社问你们一本书怎么样的时候,我建议你们一定要慎重。你首先要问问自己,不是问自己法语好不好,而是问你对中国文学的感受力如何。如果你的感受力比较好,你比较有把握,那你就把你的见解告诉别人。如果你没有把握,你千万不要不懂装懂,胡说八道。

(对何碧玉)我讲个故事给你听。有个小姑娘在巴黎读书时认识了克洛德·巴彦,当时克洛德·巴彦正在翻译我的《平原》。巴彦的汉语还不错,可是他认为我的普通话很糟糕,他说"我听不懂",所以他不愿意给我打电话(笑声)。所以每次那个小姑娘到他家的时候他就让小姑娘给我打电话。我问小姑娘都做些什么,她说"我在这儿给巴彦先生做一些有关汉语、有关中国文学和中国文化的参谋。"我接着问她:"那你今天想知道些什么呢?"她说:"您的小说里有一句话我不太懂。"我在小说开头的时候说农民非常辛苦,每件事情都要亲力亲为,然后才能有饭吃。小说里有这样一个句子:"麦子不会像跳蚤那样自己蹦到饭碗里去"。巴彦理解这句话有些困难,所以就让女同学来问我。她就问:"毕老师,什么是麦子?"这个问题问得太深奥了,这还真不好讲(笑)!我问小姑娘,你是哪里人,她说是上海人。我就说,麦子就是地上长出来的一种植物,这种植物的种子可以吃,它很小,但是比跳蚤大一些。小姑娘又问:"那这种植物是做什么用的呢?"我说可以做成面包。"噢,面包就是用麦子做的!"我说不是,是这样的,要先把麦子磨碎成白色的粉末,这个粉末就是面。她说:"面是什么?"我就着急了。幸亏这个女孩儿来自上海。如果她来自我们南京大学,我当天可能就要跳楼(笑声)!我想说什么呢?如果你自己的生活经验离作品比较远,你最好不要去搅活儿,要不然,你会把翻译的状况拉进一个非常可怕的死胡同。我和巴彦到底还是吵架了。没过几天,(南大法语系的学生)孔潜又给我来电话,她也真是为难,两个老头子吵架,她夹在中间。我跟孔潜抱怨说,巴彦这个人怎么搞的,挺好的一个人,怎么那么固执!孔潜说,毕老师,巴彦在家里也经常"夸"你,说你什么都好,就是有一个地方不好,你比他还固执(笑声)!

文化不是问题,态度是问题

毕飞宇:翻译过程中,哪些地方占用你的精力比较多?

何碧玉:这个很难说。我觉得有关文化的问题不是一个很大的问题,因为你可以找人给你解释。我觉得最难的是翻译的节奏和音乐感。我在语言学院工作,有很多同事和朋友,我知道在什么情况下要找什么人帮忙。比如我有一个同事,她年轻的时候在中国生活过,还赶上"文化大革命",所以她对"文革"期间的事情非常了解,如果我碰到这样的问题,我就会马上去找她,而不是去找一个三十多岁的年轻人,所以关键问题在于要找对人。巴黎有很多中国人,肯定有对的人。如果我翻译台湾作家朱天文的作品,遇到问题我就会去请教一位精通中国古典文学的专家,因为我知道朱天文古典文学功底很好。

毕飞宇:其实我特别愿意给你简单介绍一下中国的翻译状况。中国现在的翻译状况非常不好。我在同学们这个年纪的时候能读到的书很少,那个时候我们所能读到的西方文学作品都是五四以后那一批老的知识分子译的书。直到八十年代,我们中国学生阅读文学作品用的还是那些从五四以后到四九年之前的老译本,包括朱生豪、傅雷等等。那么为什么到了九十年代,尤其是到了新世纪以后情况变糟糕了呢?这是因为中国现在的中学教育中片面强调数理化的教育,造成中学生的语文水平大幅度下降。这就导致外语好的学生母语不好。

(对在座听众)我不知道这个问题在你们身上体现得怎么样,反正在我儿子身上已经出现了。我儿子现在看到我和外国人的英语信件就会笑着说"这太简单了"。我说那你说给我听听。这个时候他就找不到一个恰当的中文表达了。英文信件他一看就明白,但是当我要求他用汉语转述的时候他就说不出来。所以现在中国图书市场上有不少糟糕的翻译作品。

我想知道法国是否存在这样的情况,法国在中学教育阶段对法文的练习跟你们那一代相比是好些还是差些?

何碧玉:也有语言水平退化的现象。年轻人比较喜欢玩电脑,用奇怪的方法写短信,他们的语言能力也可能有这个倾向。我是法文系毕业生,我本来不是汉学家。我原本学的是法国文学。你说得很对,译者最重要的是要有一个很好的母语水平,比外语水平重要多了。

毕飞宇:大概在十几年前,许钧教授正翻译《桤木王》,有一天夜里,十二点左右,我家电话响了,是许教授打来的。在一个句子里,其中有一个关键词,大概有三个左右的词可以供他选择,他推敲到最后自己也困了,没把握了,于是给我打了电话,我不了解语境,只靠直觉给了他一个选择。我的选择是不是好?不重要,这不是我的重点。重点是什么呢?你们得用这样的态度去面对文学,去面对每一个词。你得把每一词当成自己的一滴血,你不能噼里啪啦地糊弄过去。你必须让语言和你构成亲缘关系。天下没有一个词是好的,没有一个词是坏的。记得我读中学的时候,老师经常对我们讲,这是贬义词,这是褒义词,褒义词是好词,贬义词是坏词,太糟糕了。哪里有坏词?"他妈的"都可以金光闪闪。语言是一种关系,看你如何配,就像男和女,配好了就精彩。

中国文学走出去?

何碧玉:我最近参加了一个讨论会,也是讨论有关翻译的问题,我写了一篇文章。为了写这篇文章,我看了很多封底介绍,觉得很有意思。我说我的两点体会:第一是在八十年代初,法国不太了解中国作家,他们比较想了解的是作品的文献价值。我举个例子,Actes Sud 出版社在 1986 出版了一本张辛欣的书,从书主编在封底这样写道:中国正在变,所有在中国旅游的人都承认,但中国还有许多不为我们所熟知的东西。这就意味着,撇开文学价值,张辛欣的小说可以帮我们回答很多我们不能回答的关于中国的问题。对当时的出版社而言,这本小说的首要价值就是文献价值,读者可以通过这部作品更好地了解中国。当然从九十年代开始,情况有了一些变化,一些作家开始有名气,像莫言。

有一些奇怪的现象,我发现主要是在比基埃出版社(Picquier),读他们的书根本不知道中国作家是谁。一句介绍都没有。比如说他们 1992 年出版的王朔的《一半是火焰,一半是海水》(Feu et glace),看封四的介绍感觉作者并不存在:"我们在看这本小说的时候就明白今天的中国不再是当年革命的中国。"陆文夫的《美食家》是 1988 年出版的,我看得很仔细,如果就看封面你根本不知道陆文夫是谁,是男是女,多大岁数,是哪儿的人。封底介绍说通过这部小说可以发现中国传统烹调艺术,中国美食诸如此类。直到他发表第二部作品的时候,我们才知道,陆文夫是谁。我们才发现陆文夫是苏州人。我们很奇怪为什么会有这样的现象?出版社推出一部中国作品但是读者没办法知道原作者是谁。

毕飞宇:我猜这本书是中国蓝出版社出版的。

何碧玉:中国蓝一般在封底会放几行作家简介。

毕飞宇:但是到目前为止,《美食家》是极为成功的一本书,到现在还在卖。

何碧玉:仿佛出版社对作家不感兴趣,但对书很感兴趣,对书的故事很感兴趣。还有一个很有意思的情况:有些书的介绍就专门拿"被禁"说事儿。法国有一个传统,就是一个知识分子,可能是从十八世纪伏尔泰的时候开始的,一个法国的知识分子,应该对政府有反对和批评的意识。既然作家也属于知识分子,他们也应该有这个态度。一看一部作品被禁止,法国出版社就马上来了兴趣,尤其是记者。既然这本书被禁,那一定是本值得译介的书。但是我觉得他们不应该集中在这个现象,因为一部文学作品的价值不能依附于别的东西。

毕飞宇:你在说这个话题的时候,我内心是有感触的。我想起了卡尔·马克思的一句话:中世纪是没有哲学的,中世纪的哲学只是神学的婢女。我为什么会突然想起这句呢?当代中国文学真的是有依附的。我想说的是,放在世界范畴来看,我认为中国文学依然弱势,不对等。前些日子我在香港得了一个奖,在领奖之后的几天里,我被西方记者问最多的一个问题是:中国的文学是不是已经走向世界了?我说还没有。西方对中国的文学有兴趣,这是事实。以我的浅见,其实这里面有其他原因的:第一,西方的读者、尤其是媒体,过分地渴望中国的作家身上持不同政见者的身份。第二,这在文学里体现得不是很充分,体现得最充分的是张艺谋的电影。张艺谋用他天才的想象力发明了一些中国文化,出于文化的好奇,一些人开始关注张艺谋式的中国。第三,就是中国式的性,中国人如何面对性,中国人如何实践性。

小说家离开不了政治,这个没有一点疑问,但是,政治里的文学和文学里的政治不是一回事。文学理当比政治更宽、更自由。我关心政治,可是,我首先是一个小说家,如果你仅仅因为政治来关注我,我是不满足的,小说有小说的美学,小说有小说的学术,小说也有小说的标准。我渴望的情景是这样的,你对中国文学感兴趣,对中国小说感兴趣,对中国小说美学感兴趣,同时,你对中国作家的思想、政治主张感兴趣,这有这样才是完整的。被看做一个好作家,这样的虚荣心我还没有泯灭。我想说的是,如果有一天,中国的艺术家不局限于他的主张而伴随着优秀的作品,那才是真的走向世界。

何碧玉:我完全同意你的看法。

(黄荭 整理/供图)

我们处在爱恰恰可能之处——西蒙娜·韦伊的赌注

■ 莫枫 / 文

1947 年，阿尔贝·加缪（1913——1960）创作了《鼠疫》，在法国文坛引来无数批评，其中最尖刻也最让他难受的责备，来自于萨特和波伏娃，他们认为，当一个社会被一个作恶多端的无能政府制造出来的黑暗笼罩的时候，身处其中并拥有极大公众影响力的作家，其创作如果不涉及政治和历史立场，不主动肩负起深厚的历史责任感，不指认（即便是隐喻的形式）罪恶的来源，那么，他的写作就是不负责任的，就是不道德的。

彼时 34 岁的加缪，被这种明显带着厚望的指责，压得精疲力竭。对当时法国知识分子来说，立场鲜明地介入政治，意味着良知与正义，同时也意味着获得公众真挚的热爱与拥戴。那是一种塑造崇高与荣誉的便捷方式，一个知识分子一旦介入政治，他就可以获得一个灿烂的光环，在公共领域迅速显现出其光辉的形象，无论其人格学识究竟如何。

加缪则坚持避免让自己的作品沦为公共激情的产物，但是面对像萨特这样权威性知识分子的责备，加缪很难成功、利索地为自己辩护。来自法属殖民地，从未进入法国名牌大学接受学术训练的加缪，为自己制造了一个“悲戚的异乡人”的自我形象，不自信地觉得自己是被空降到巴黎知识分子圈内，显得格格不入，他在自己的日记里说，巴黎充满了“伪大人物”。

信仰让加缪选择了左派的政治阵营，但是良心又阻止着他完全效忠于它。《鼠疫》所遭受的批评，增强了加缪的困惑。正是在那一年，加缪在伽利玛出版社主持出版一套名为“希望”的丛书，因此遇到了西蒙娜·韦伊（1919——1943）的作品——《扎根——人类责任宣言绪言》，从中获得慰藉。此书是韦伊的遗作，成稿于 1942 至 1943 年间，那是她生命最后的两年。

浮出历史地表

《扎根》并不是如它题目所提示的那种严密的学术作品，它更像一本思想随笔集，韦伊在书中试图像讨论人类的物质需要一样，来讨论人类的精神（灵魂）需要，她列出的一系列人类精神需要，有自由也有服从，有平等也有等级，正如肉体的健康一样，韦伊认为人的精神（灵魂）的健康，建立在一种平衡之上，每一种需要都伴随着与其相反的需要。

加缪从韦伊那里获得的最大的启示是，我们的历史与生活中，充满很多矛盾但又和谐共存的真理。一个知识分子负责的方式，不仅是采取立场，还有，在不存在立场的状态里，拒绝采取立场。

《扎根》一书在出版行业获得了成功，并带动了西蒙娜·韦伊其他作品以及相关传记的出版，这是加缪没有想到的。对于加缪而言，此书不过是在合适的时候与他相遇，让他得到一定滋养，得以修复他在现实中所受的伤害；而韦伊，则是一位值得注意，但并不重要的作家。

他也没有想到，后来，西蒙娜·韦伊凭其遗著，成为欧洲公共思想领域内一个伟大而神秘的人物，既与帕斯卡尔相提并论，亦与汉娜·阿伦特同列“黑暗时代”女哲学家之列，同时，她还有拥有一个独特的称呼——“圣女”。

没有青春的“圣女”

1943 年，年仅 34 岁的西蒙娜·韦伊，在英国伦敦一家医院病逝（肺结核），法医的验尸报告写道：“死者系自杀，是在精神不正常的情况下，采用拒绝进食的方式导致死亡。”当时报纸对此事的报道用了这样的标题：“一位法国教授听凭自己饿死”、“寻求饿死，一位法国教授奇特的献身方式”。她的死亡，竟是一则耸人听闻的社会新闻。

韦伊的一生，容易让人误解。她出生于富贵之家，本可以生活得优雅精致，却选择过缩衣节食的贫困生活，为了体验、分享普通人的苦难；她毕业于巴黎高等师范学院，本可以在大中学哲学教师的位置上，收获她的学术成就，却选择从事底层的劳作（工厂的工人，农场的农工），她身边的人在介绍她时，总是会强调她极端左派的身份，强调她对政治的那种偏执危险的激情。

而她生前不大的社会影响力，不是来自她的智慧，而是来自她表面上的偏执，她的特立独行，她的不服从。她生前发表在报刊上的那些充满火药味的、反官方、反主流政治观点的政治评论文，没有让她获得社会关系，也没有让她获得精神盟友，更没有让她拥有智识上的权威性，只是提升了她作为一个社会异类的知名度，她不是公共知识分子。

那些在生活中与她近距离接触的人，都不可避免地被她的自我与偏激所伤害，并因此远离她，认为她是冷漠无情的。而喜欢并能够在一定程度上欣赏她的人，都是远离她的真实生活的人，只通过书信与她建立情感上的联系。

年幼的韦伊与她父亲的合影照里，那个十多岁的小姑娘，安静漂亮，有一种不张扬的美好气质，跟她身后流淌着光的叶子一样明媚而内敛。然而成年之后，她的相貌并不美，甚至是丑的，熬夜写作、糟糕的食物、繁重的体力活合起来耗损着她的生命，让她显得疲惫而衰老。

她不曾拥有动人的爱情，甚至不曾拥有飞扬恣意的青春状态，她私人生活里最让人觉得好奇的，是她对食物长久的抵制，以及她对舒适生活的抗拒。她的早逝，更使得她的生命犹如写作的抵押物，让人轻浮浪漫地认为，她是为真理献身的女人，“圣女”。

漫长的误解

对一个女性写作者来说，如果被别人贴上“才女”的标签，那么就会有一个悲伤的故事，无可奈何地展开：当她闪耀的才华把她推至成功的山峰，她迅速成为一些人的偶像，之后便是长久的被抛弃被遗忘，即便她曾经的片言只语，仍以格言警句的面貌，不时出现在别人的言说里。“才女”从来不拥有“经久不衰”的品性。

而“圣女”则更令人伤心，这个词包含着牺牲、殉道，强烈暗示着这个人拥有极不寻常的生活方式和行为方式，她在世界上所拥有的影响力，与她所承受的痛苦成正比。也正是如此，西蒙娜·韦伊部分作品进入美国后，苏珊·桑塔格写了一篇充满反讽的评论，她对韦伊为人所追捧这一事实，表示极大不满，认为这是一种病态文化的表征：人们喜欢那些偏执的、歇斯底里的、过度沉迷于苦难的作者，而排斥温和的、通情达理的言说。

> 她生前发表在报刊上的那些充满火药味的、反官方、反主流政治观点的政治评论文，没有让她获得社会关系，也没有让她获得精神盟友，更没有让她拥有智识上的权威性，只是提升了她作为一个社会异类的知名度，她不是公共知识分子

对于生命意志极为强烈的桑塔格而言，韦伊是病态的，后者有着狂热的禁欲主义，不屑于追求快乐和幸福，却又不知疲倦追求磨难，并煞费苦心地自我弃绝。桑塔格甚至提示，韦伊所拥有的那种影响力，更多地来自于她的病态气质，而不是她作品中包含的真理。这篇写于 1963 年题为《西蒙娜·韦伊》的评论，可能是桑塔格为数不多的轻浮之论之一。

很多美好的东西（情怀、思绪、逻辑、理念），在日常生活里无处安放，也无法由日常生活所用的语言说出，它们只能在文字里繁茂蓊郁。一个写作者的生活，说明不了他的思想究竟有多深邃迷人，也说明不了他的作品有多杰出。



西蒙娜·韦伊　　本报资料室

“我能给你写信吗？”，“给我写信吧，我也会给你写。”，“请读读我的手稿吧”……韦伊向那些被她认为值得与自己发生思想与情感纵横交叉的人，不断地发出这样的邀请与恳求。她短暂的一生，写得最多的就是书信，而她生后出版的作品，绝大部分都是从她的书简中整理而来的。

20 世纪 70 年代，韦伊生前的好友西蒙娜·佩特雷蒙特为了写她的传记，探访了很多与韦伊有接触的人，因此收集到大量她生前写的书简即手稿，并将其引用于传记《西蒙娜·韦伊》。此书出版后，再次引起世人对韦伊的热情追逐。自 1947 年加缪为她出版第一本书开始，法国人对她的手稿、书简差不多搜寻了半个世纪，至 1997 年才将她的作品完整地出版。

如果桑塔格读到韦伊之后出版的作品，她对韦伊的看法会发生很大的改变，至少她不会选择使用“病态气质”这样的词。她俩彼此间存在很多类似的东西：以生存在意志与疾病抗争，以对生活的热爱与死亡对峙，以理性智识抵抗时代的昏昧。

桑塔格厌恶人们因为韦伊的疾病与偏执而对其印象深刻，这种情绪，反照的是桑塔格对自身现实的认知，她不愿意人们因为她与癌症的关系而记住她。桑塔格的文章尽管有失偏颇，但却成为一种提醒，正如韦伊在生命之幕即将落下时给一位友人的信里写的那样：请关注我的思想，而不只是我这个人。

入世的出世者

西蒙娜·韦伊肯定不会喜欢人们称她为“圣女”。被指认为“圣女”，不仅意味着她道德上的崇高，还意味着她作为一个特殊的形象，进入社会文化的秩序中，并且，后者往往是更为重要的。这种特殊的形象，源于社会文化的某种需要，比如反抗者的形象，因为社会存在显而易见的压迫；无私者的形象，因为社会普遍的冷漠自私；殉道者的形象，因为社会缺失信仰。

而韦伊的政治哲学是动态的，其关键词是平衡：若已知社会在何处失衡，就应尽己所能，在天秤轻的一端加上砝码。良好的社会生活是多种力量平衡的结果，人应该对平衡有所设想，并随时准备改变自己的位置。屈从重力，是最大的恶。

她深入工厂农场，亲身体验那种极度的疲惫，不是为了证实马克思主义思想中关于工人、农民更具革命精神。她发现的是，当精英知识分子在抽象的概念里讨论民主、自由，那些为了生活而进行辛苦劳作的人，却在忍受真实的精神奴役，无论是工厂农场还是现代化公司，工作中的隶属关系，包含着令人精神上难以忍受的奴役感，这不是民主自由的社会制度可以消除的。所以她必须从抽象的世界里退身而出，进入真实的生活，这样她才觉得自己有资格说话。

通过亲身体验，她发现那些鼓吹革命的精英知识分子，其实是在制造谎言。过分艰难的境况使人卑微，压迫并不产生抵抗，而是产生屈从与温顺，产生精神的麻木与灵魂的粗砺，宏大的社会革命，不过是人民的鸦片，即便成功，那些表面上忠于革命的，往往最先成为叛徒，成为利益获得者与维护者。

西蒙娜·韦伊对政治的感情，并不像她所表现出来的那样激情。她说，在政治领域追求善，是一件困难的事，远远超出了人所拥有的能力，但是奋力追求公共的善，与追求内心的完美一样，使人超越人性的局限得以滋养更好的品性。因此，观察社会参与政治，是同从社会中隐退一样有效的净化方式。

建设自己的内心世界，与建设外部世界是不可分离的。她的社会关怀，既指向社会正义，也指向内心的宁静。

我们处在爱恰恰可能之处

韦伊这些观念为人所知，已经是 20 世纪末了。在历史的长河里，20 世纪最大的标志，是两次世界大战，两种极权，二者带给人的影响，是道德上的损毁，以及社会秩序上的破败。

美国的欧洲思想史学者马克·里拉在审视 20 世纪知识分子的思想与行为后，写下一本书《当知识分子遇到政治》，构建了一个悲剧的舞台，在那里，满怀良知与希望的知识分子，惨死在政治的黑色利剑下。

“对世界之美更多的沉思，对我们所向往的未知之善的更多的沉思，能够在我们持续思考人类秩序时给我们以支持”，知识分子遇到政治而成为悲剧，这样的叙事方式，在韦伊那里是不存在的。

审美诗意的立场，与政治反抗的立场是互相通融的；照料自己的内心，与参与外部世界是同质的；爱他人与爱自己是同层次的。尽管她不是那种能建立起一个严密体系的哲学家，也不是拥有强劲的分析逻辑以及社会调查的社会科学家，她却用文字点亮了另一个空间，打破我们习以为常的界限。

她以一种充满灵性的分析方式，把完美的私人生活与积极的公共生活嵌合在一起，令人惊讶。她写过刚硬严肃的政论文，讨论社会制度、社会改革，讨论宪法与法治，讨论战争与道德，却也写下了如下温柔的文字：人的生命是卑微短暂的，生活不可避免地充满荒谬，而人拥有的最大的特权是，我们处在爱恰恰可能之处。爱的可能性，高于恶的现实。

韦伊改变了帕斯卡尔那个著名的赌注，帕斯克尔说，来，我们打个赌吧，如果你不相信神的存在，你将一无所获；如果你相信神的存在，你不仅不会有任何损失，而且还获益良多。韦伊的赌是这样的，如果你不相信爱与善的存在，你将陷入生命的空虚与逼仄；如果你相信爱与善的存在，你不会有任何损失，你将在培植自己的人性之同时，获得社会生活的幸福与私人生活的幸福。

别问我是谁

■ 吉力 / 文

在一次深入墨西哥乡村的远足旅行中，美国商人温斯洛普偶遇一个兜售自制草篮子的印第安贫农。在这个来自“文明世界”的人眼里，草篮子美得惊艳，却出奇的便宜。温斯洛普从中发现了巨大商机：如果让这个农民给他做成千上万个这样的小篮子，运到美国包装巧克力糖，一定会非常抢手。他兴冲冲地与纽约糖果店老板签下合同，折回墨西哥，来到印第安贫农的茅屋门口，告诉他这笔可以实现“双赢”的大生意：你看，上回我提议你做一百个草篮子，我们约定每个六毛五分钱，你要做一万个呢，开个价吧？印第安人考虑了一夜之后告诉他说，要做一万个，他卖给他每个十五块钱。温斯洛普简直要抓狂，这个穷鬼没脑子吗？印第安人说，他是一边歌唱一边用心编织这些草篮子的。制颜料得在月圆之夜，上彩饰必在百鸟齐鸣的清晨。每一件作品里都放有他的灵魂，每一件都是独一无二的。如果让他做一万个，他的心就会被这重复、单调的工作一点一点吞噬掉，所以，十五块钱，没商量。

这个故事是 B.特拉文的经典短篇之一。美国商人和印第安贫农，谁更有脑子呢？作家明显是站在后者一边的。在他的笔下，来自欧美文明世界的资本主义逻辑侵入墨西哥的蛮荒世界，总是在与印第安原住民文化的交锋中受到嘲弄。他躲在文字背后暗笑，始终以 B.特拉文这个假名示人，一如永远戴着面具上场的墨西哥摔角手，或是总不肯摘下蒙面滑雪帽的墨西哥左翼游击队领袖马科斯。这位自称出生在美国、主要用德语写作、定居墨西哥的奇人，也许是 20 世纪最诡异的作家。

确定无疑的是，B.特拉文于 1969 年逝于墨西哥城，留下二十多部被译成三十多种语言、为多种外语教科书节选引用的作品。至于他的生辰，就连他的遗孀也不能给出有力的证据。有时候他告诉她说，他出生在美国西部的一个农场，有时候他说，他爸爸是个挪威渔民，有时候他又成了一个德国剧场老板的儿子。有传闻说他是波兰人，还有传闻说他是德皇威廉二世的私生子……总之，他的身世扑朔迷离，关于他的英文、德文或西文传记多达近三十部。他说过：“我的人生故事绝不会让人失望。”曾有德国出版商提议他写一部传记，因为“您肯定经历过许多事情”，特拉文从墨西哥回信说，“我肯定经历过许多事情？就算是写二十卷布洛克豪斯百科全书，也只能概括我人生的一部分而已。”

然而，特拉文至死也不肯写一部自传。他认为，一个以创作为业的人，其传记毫无意义，或者说，他的作品就是他的传记；作品比作者更重要。他也明文否认，把自己的身份搞得这般玄幻，是某种营销策略。在给一位瑞士文学教授的信中，他写道：“我不想做那种占据舞台中心的人。我是一名劳动者，和其他劳动者一样，贡献自己的那点力量，推动人类往前迈进几步。我不会放弃这种平凡的、不为人知的生活，只想通过自己的努力，让权威和对权威的崇拜消失，让每一个人都能在心中坚定这样的信念：对于全人类来说，我和其他每个人都同样重要，同样不可或缺，不管我是什么人，不管我从事什么工作。”

从这番话中，隐约可以窥出一点无政府主义倾向。事实上，据友人回忆，特拉文经常参加墨西哥劳工团体的活动，支持他们的维权行为，并与迭戈·里维拉、西盖罗斯等左翼艺术家互有来往。但当一家打着无产阶级旗号的出版社与他约稿时，他却回应说，如果他有成为“无产阶级作家”的危险，他就会写一本歌颂资本主义的小说。他不要名号，也不愿出名，尽管署名“B.特拉文”的第一部长篇小说一经发表就名声大噪。

传记学家们考察了德国现代革命史和 B. 特拉文的作品年表，作了细致的文本比较，得出结论说：这个怪人在成为作家 B.特拉文之前，是德国无政府主义革命者黎·马鲁特。

根据从德国官方档案室里调出的资料，黎·马鲁特于 1882 年生于美国旧金山。他很可能出自一个德裔移民家庭，在美国度过童年，青年时代远赴欧洲，一开始在话剧舞台上跑龙套，随剧团游遍德国各大城市，一战爆发后去了慕尼黑，写文章，办报刊，加入反战活动，成为无政府主义斗士。1919 年，“一战”甫终，德国已笼罩在社会主义革命的红色氛围里，南方成立了巴伐利亚苏维埃共和国，马鲁特就是缔造共和国的精神领袖之一。共和国很快遭政府军绞杀，大批革命人士被屠，马鲁特东躲西藏，于 1922 年神秘失踪。1923 年，一艘破船抵达墨西哥坦皮科港口，从船上下来一个失魂落魄的白人男子。也是在这一年，德国的编辑和出版商开始收到署名“B.特拉文”的信件与文稿。1926 年，特拉文的第一部长篇小说《死人船》在德国出版，此书讲述了一个没有护照也没有工作证件的水手浪迹天涯、受尽各国官僚欺凌的悲催经历。

自此，出版界见证了一个神秘作家的崛起。他用德文发表小说，禁止在书上出现任何与己生平有关的内容。小说的英文版同样畅销，文字也很优美，但书上找不着译者的名字，以至引人猜想，作者是不是自己把德文作品翻译成英文，或者他当初就是用英文写作，然后自个儿再翻成德文……三十年代初，希特勒在德国掌权后，B.特拉文的作品被纳粹统统扔进了火堆。

> 特拉文决定让自己成为一个谜，让官僚们无法给他贴上标签，以便能更好地嘲笑这个婚姻合同和遗嘱比爱情和死亡更重要的世界

但这阻止不了 B. 特拉文在英语世界的继续走红。他的小说甚至被翻拍成好莱坞叫座大片，比如著名的《马德雷山脉的宝藏》（亦译《碧血金沙》）。从 1946 年起，一个叫哈尔·克罗夫斯的翩翩君子成为 B. 特拉文的经纪人，持着 B.特拉文的授权书，代表他商谈改编剧本，出席电影首映式。他会不会就是特拉文本人呢？克罗夫斯矢口否认。后来有人发现，克罗夫斯有时在签收邮包时会署名“陀斯文”，而在 1926 年，曾有个叫“陀斯文”的搞不清是挪威还是美国籍的工程师随一支考古队深入原住民文化保存完好的墨西哥南方，拍了一些照片，随后脱队自己旅行。特拉文——克罗夫斯——陀斯文，会不会是同一个人呢？

1969 年，墨西哥媒体发布消息，伟大作家 B. 特拉文与世长辞。遵其遗嘱，他的骨灰被撒在墨西哥南方的丛林里。他曾写过，待到感觉生命滑至终点时，他要隐入野草丛中：“感谢众神，把我的尸体送给饥饿的兀鹫和流浪狗饱食，不剩一根白骨。”他一生不愿摘下面具，离去时更不肯留下墓碑供人凭吊，只留下数篇传奇作品和众说纷纭的人生传奇，正如乌拉圭作家爱德华多·加莱亚诺所评：“特拉文决定让自己成为一个谜，让官僚们无法给他贴上标签，以便能更好地嘲笑这个婚姻合同和遗嘱比爱情和死亡更重要的世界。”（本文作者现为墨西哥学院访问学者）



日料还能吃吗?
主打菜品生鱼片,被换成了鸡素烧 54

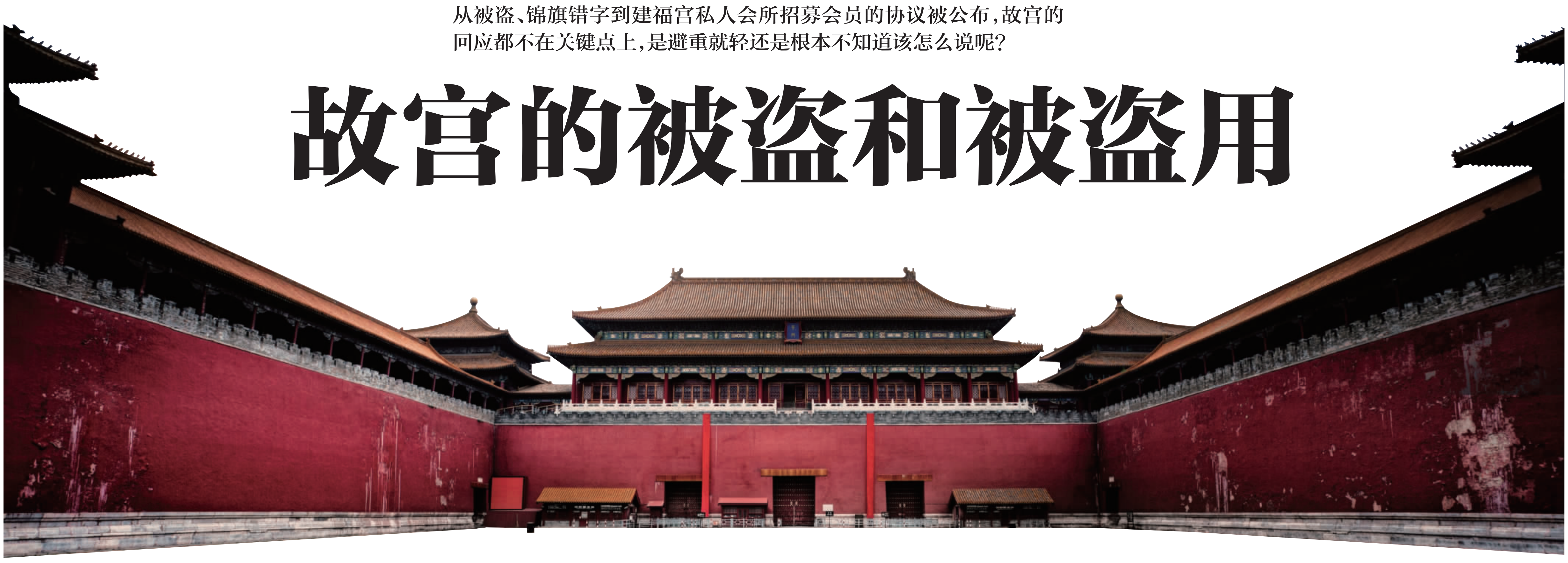


编辑:刘彤 e-mail:liutong@eeo.com.cn | 美编:刘敏

致刘翔的一封信 55
13'07,他又被媒体推上风口浪尖
戛纳关键词之范冰冰 56
她的"野心毕现"再次引起争议
少数派的家装报告 58
年轻的有房一族希望告别千户一面的"中国式新居"

从被盗、锦旗错字到建福宫私人会所招募会员的协议被公布,故宫的回应都不在关键点上,是避重就轻还是根本不知道该怎么说呢?

故宫的被盗和被盗用



■ 王隽 / 文

故宫这阵子是不得消停的。

被盗、作商业用途——这是身为古建筑的博物馆不可避免的两个焦点,从故宫向外看,还有多少答案在空中飘?

被盗只是个引子

说起被盗,有本书叫《是名画总会被偷的》,作者是美国人爱德华·多米尼克,他描述了1994年蒙克的《呐喊》第一次被盗的情形——注意,被偷了两次噢。那也是两个小贼,唯一的工具是顺手抄来的梯子,挑选了大家都去关注冬奥会开幕的时间,敲碎了玻璃拿走了画,一共花了不到两分钟。

具体的数字是这样的:"失窃的杰作可以组建一座世界级的博物馆……其藏品包括551幅毕加索、43幅梵高,174幅伦勃朗以及209幅雷诺阿,维米尔也包括在内,当然还有卡拉瓦乔、凡·艾克、塞尚、提香、格列柯。"

小蟊贼、江洋大盗、雅贼,都曾经染指艺术品,而"留守战术是最常用的",被盗走的艺术品,也不是都能给窃贼们带来收益,佳作在转手时往往遇到困难,因为"他们很难找到合法的买家"。1989年,纽约皇后区的某公寓管理员在洗衣房的角落里发现了失窃的莫奈静物画《一束牡丹》,当时估值在500万美元。大概在中国,贼人更容易遇到伪专家,因为人数太多,相遇几率较高。

在美国,大多数博物馆的保安因为薪水微薄而几乎没有任何训练,在这一点上,我们该宽慰,有理由相信故宫的安保预算是相当充裕的。

博物馆的官僚体系不止出现在中国,也同样被西方人诟病。1998年卢浮宫失窃了一小尺幅油画,价值130万美元,保安主管被解雇。爱德华·多尔尼克写道,"两年后,官僚之间的扯皮还在继续,这位被解雇的主管还住在卢浮宫的一间房里,免费。"

被盗在国家级博物馆中并不算太让人震惊的事儿,石柏魁反倒像是侦探小说中最先出场的小角色,为的是引出后面的这些事。

京城里的会所们

建福宫的私人会所还没启用,就被曝光了。有人说,应该再等等,等到门口停满了豪车——附带着牛气冲天的车牌,衣香鬓影,歌舞升平,咔嚓拍一张照,不怕他们不承认。

也有承认的。邓永锵的中国会,用的就是康熙二十四子的府邸,大大方方就成了私人会所,江湖上称之为北京顶级四大会所之一,有会员曾说,"这里一切都是古董,只有人是新的。"

像"中国会"这样将几百年历史的文物级别的宅子用作纯商业用途的,京城里不在少数。

安缦颐和,尽管极力低调,但还是声名远扬。住在这里的客人,可以通过酒店里的小门直接进入颐和园,独享清晨一个人的皇家园林。安缦颐和的旧址是清代德和园大戏楼的戏班子表演前的排练地,而餐厅则是大臣晋见慈禧太后前的等候室,还有藏匿在私人通道后的几间房间是御药房——关于这些,酒店的相关人士并没有回应,也没有否认。至于是怎样拿到这样一块地方做酒店,更加只有沉默。

类似的还有东城区地坛附近的乙十六会所。这是"昔日帝王在大典前后下榻休憩的皇家庭院"。这里是名人和明星们心怡的婚礼场地,刘烨的婚礼让乙十六会所外等满了娱记。选这儿,因为够大气,够私密,持邀请函者方能入内。

其实最该被提到、和故宫职能最接近、位置也最接近的,就是太庙。

太庙是京城媒体们最熟悉的大型活动、发布会举办地之一,尤其是文化媒体和时尚媒体。蒂凡尼(Tiffany&Co)、凯迪拉克、菲拉格慕(Ferragamo)都曾在太庙举办过奢华的派对,演出上有最近的电影《关云长》首映礼,还曾办过斯坦威钢琴演奏会、吕思清的小提琴音乐会等等。

"在大殿内和广场举办活动,每日收费为80万至100万元左右。"太庙的工作人员这样告诉记者。他们委婉地表示门票价格太低,无法维持正常的运转。太庙如今"生意"很好,因为场地开阔,地位独特,几乎成了大品牌发布会的首选,剧组也可以进入太庙拍戏,连续数天使用价钱还可以商量。

说到建福宫与太庙,有人会说,建福宫做的是私人会所,只对会员开放,这违背了故宫应属于人民的原则,太庙不过是偶尔租用。

事实上,当太庙的大殿或广场在接受预定成为商业活动的场地时,门口会竖起牌子"禁止游人入内",意思是就算你买了门票也只能去别处逛逛,毕竟里头的人是掏了100万买了这一天的使用权。

这次的建福宫会所事件,大家反应激烈,与其说是在意"做商用"、"不再归于人民",不如说是对"私人"二字尤其敏感。

中国的许多城市里,许多古建筑并未归于人民。在苏州,十全街上清朝时的"江南织造局"在一所中学里,除了本校人员,不允许外人参观;在上海,许多名人故居和租界的旧屋都成了某些单位的办公场所,依然是"谢绝参观"。虽然它们未作商用,但也失去了维护和保持的费用来源,也并未对普通人开放。

到底古建筑可不可以用作商业用途?应不应该用商业用途的收益反哺文物保护?这个问题的答案并没有那么绝对。和拆除古建筑盖新楼相比,人们更倾向于发现古建筑的新用处,以此保存它,维护它。香港政府曾在2008年兴起了"活化历史建筑伙伴计划",将1800年兴建的香港水警总部以招标的方式进行商用开发,是香港历史上首个批出给私人发展商营运的法定古迹。

建福宫的问题在于,它的商用过程太隐蔽,目的暧昧不清。

如果改为私人会所真是因为维护资金捉襟见肘,初衷真的是用商用的收益来回馈古建筑本身,那做法应该是向香港政府看齐。也许公开招标会引起争论,但不会是今天曝光后一面倒的指责。

博物馆里的江洋大盗

挪威蒙克博物馆

2004年8月22日,两个蒙面歹徒突然闯进,其中一人用枪威逼参观者和工作人员,另一人摘下了著名画家爱德华·蒙克的《呐喊》和《圣母》。

美国波士顿加德纳艺术博物馆

1990年3月18日,凌晨1点24分,两名身着波士顿警察制服、戴着假胡子的男子,叫醒了工作人员,表示要对博物馆进行检查。他们进入馆内随即制服工作人员,然后对价值高达5亿美元的12件艺术珍品下了黑手。

法国卢浮宫

1910年10月,卢浮宫决定给重量级名作配上防盗玻璃罩,为此招募了匠人,意大利人维琴佐·佩鲁吉阿便是其中之一。他耐心等待了10个月之久。假扮游客,潜入《蒙娜丽莎》的展厅,轻易地解除了自己安装的玻璃罩。

古建筑里的私人会所



前门23号

前门23号所在地的前身是清末美国驻中国公使馆,同样为北京重点文物保护单位。它位于天安门的东南角。

2008年5月,李景汉开发的前门23号正式开业,在这座院落中,不仅有Maison Boulud餐厅(米其林二星级法餐厅)、Shiro Matsui餐厅(日餐)、Sadler餐厅(米其林二星级意大利餐厅)等餐厅,和诸如百达翡丽等奢侈品牌,还有一家著名的画廊天安时间当代艺术中心,整个院落包含吃喝玩乐、购物、艺术,堪称一座豪华会所。

悠季瑜伽

悠季瑜伽日坛公园会馆,位于国家一级文物保护单位日坛公园的北门附近。园内古树参天,钟楼古刹,环境清幽。瑜伽馆前有一池水塘,鱼儿摇尾逍遥。会员可在四面为窗的瑜伽玻璃房内享受绿意,静心练习,屋顶正中还有2米见方的大天窗,撒进暖阳。

曾为传媒人士的尹岩在2003年创立悠季瑜伽,其中日坛公园的场馆面积近200平方米,配有洗浴间和更衣间。尹岩邀请了印度瑜伽大师长期主持,所面向的会员群体也是都市白领及高消费人群,年卡费用达8千元以上。



天地一家

长安街边,南池子的牌楼往里50米,便是餐饮会所天地一家,它几乎是京城豪华奢宴的代名词。

这座青砖大宅子前身属于内务府的宫库区,是不能随便出入的禁地。旁边的古河道,名叫菖蒲河,古称"御沟",正名外金水河。这家守着皇城根的餐厅由香港设计师打造,外观上红墙绿瓦,典型皇城格调,门口的火麒麟砖雕,古意盎然,内部是中国古典风式,墙体一律灰黑色,威严宁静。店内布置讲究,字画有二玄社复制的一批台北故宫宋画,还有名家临摹的张绪、怀素等人的草书字帖和昭陵六骏,也有王世襄老先生专门送给天地一家的墨宝。菜系包含了御府京鲁、潮粤江浙等,特色火锅的食材与烧制都极为讲究。

"气象人生"

■ 陈旭 / 文

王功权和王琴走了,王石去了美国,任志强和冯仑退了,其时沸沸,其后扬扬。尼古拉斯·凯奇主演过一部灰白色基调的影片——《气象人生》(The Weather Man),充斥着说不清道不明的古怪感觉,也许国人更喜欢称之为中年危机。

鼎晖创业投资合伙人王功权的为爱私奔事件在微博上掀起轩然大波,5月16日23时21分的这条微博至截稿已被转发7万余次。当晚,事件女主角王琴到底是谁引发众人考据,半小时内知情人士已经给出了答案:江苏中孚投资有限公司董事长王琴。

戏剧性的事件随之而来的是戏剧性的后果。潘石屹凌晨4点微博寻人,某知情人士表示二人并不是真私奔而是要为新公司炒作,隔日"私奔概念股"中孚实业大涨。鼎晖官方辟谣,到发稿前为止,王功权在微博上声称私奔只是私事,"被大家谩骂致身败名裂,我无所谓"。很多人在好奇抛去功与权,携琴私奔的动机。那句话说的好:"每个人都有一个死角,自己走不出来,别人也闯不进去。我把最深沉的秘密放在那里。你不懂我,我不怪你。"

将镜头拉回年初,1月28日,万科董事局主席王石启程赴美,留学哈佛大学,同日晚间,万科宣布,公司执行副总裁徐洪舸、副总裁肖楠已递交辞呈,即将正式离职。外界解读万科经过激烈的人事斗争,正式完成了朝代更替。

4月14日万通地产的2011新品发布会上,通告中有这样一句话:"冯仑完成布局大万通、辞任万通地产董事长的身份转换之际,万通地产最好的剧情正在上演。"这个通稿,比冯仑本人宣布禅让,晚了半个月。

4月20日,原华远集团董事长任志强微博自曝被免职;潘石屹近日高调回复媒体3月时的文章,称和张欣没有危险关系。

笔者挑选了一个看似随意的时间点,2004年。那一年的7月28日,王石登顶澳洲最高峰科修斯科峰,完成了登顶七大洲所有最高峰的志愿;那一年,王功权第一次见到了藏传佛教的益西加木措上师,随后皈依藏传佛教;那一年,王琴用820万元创立中孚投资;那一年,潘石屹和任志强上演了地产界著名的鸡蛋换粮票;那一年,冯仑说了句"傍大款,学先进,走正道"后引进了泰达集团这个战略投资者。

当创业者们不再年轻,我们除了看热闹之外,还有什么?

笔者第一次见到王石本人,是在2009年8月上海飞往深圳的航班上,一个西装革履的中年人身背巨型登山包等待登机。随笔者而行的老外看我们交换名片,便问他是谁,笔者答:富商,传奇人物。"为什么他不坐私人飞机?"老外问。当天的航班由于交通管制,延迟起飞2个小时,机上乘客们并未抱怨,而是纷纷与王石合影,随后喜笑颜开地说:"我们和王石一起吃了午饭。"

和《气象人生》这部电影一样,尼古拉斯·凯奇虽然拿着百万美元的年薪,但是换不回婚姻,换不回父亲葬礼时准备了良久的演讲稿,换不回想象中和子女的默契。1987年就毅然决然辞去公职下海的王功权的亿万身家,也许在他眼中,亦换不来爱情。当万通六君子各奔前程,当我们再也不相信爱情的时候,别人私奔,与你何干?



此次私奔的主角王功权(左)和王琴

本报资料室



日料简谈

■ Edward Bruno YOU/ 文

日本料理从最简单的拉面、寿司,到高级割烹、怀石,一点点层进,满足了不同人群的需要。

如果说到拉面,其实这个东西是从中国传到日本的。横滨的中国拉面,是日本人对拉面的最初认识,并且在日本逐渐开花结果,发展成了不同门派和汤头。日式拉面使用“出し”(日式高汤)和中式高汤(如猪骨,鸡汤)搭配的做法,调出的汤头,鲜而入味,加上日本人喜欢使用海鲜品来调和(根据地域不同又有不同搭配),所以模式多样化,也造就了日式拉面有别于中国拉面的细致风格。与之类似的还有日式烤肉,其实是根据传入日本的韩国烤肉逐渐演进的结果。

> 冰鲜或者活杀的鱼,经过师傅切割成片,搭配上捏成型的醋饭(也可能是白饭),上桌时或者被客人品尝时一定要是最好的状态

寿司是日本的传统食物,将米和鱼的材料结合在一起,成为既能果腹,又美味的食物,可以说是日本传统食物中最大的创举。生鱼片不知道是不是日本传统的食物,但是也有可能是中国古代食用的生鱼片“鱼脍”传入日本后衍生的,至少精细和花式的摆盘有借鉴中国的做法。寿司店一般按高中低档,有料亭、寿司亭和回转寿司等多种类型。而根据地域不同,也分关西箱寿司和关东握寿司两大不同类别,只是关东握寿司是现在最流行的方式,所以基本上寿司在很多地方都叫做“握り”(握寿司)。吃寿司,其实不管是回转寿司还是高级料亭,都讲究一个鲜度。冰鲜或者活杀的鱼,经过师傅切割成片,搭配上捏成型的醋饭(也可能是白饭),上桌时或者被客人品尝时一定要是最好的状态,肉不能太硬,冻结带冰渣的肉显然是不适合的,而肉如果在常温下放太久,深冻的肉容易反向出水,看上去瘫成一片,也不适合。最好的寿司,应该入口正好保留肉质弹性,同时能够吃到新鲜鱼生的味道。国内有种看法认为芥末是杀菌用的,事实上,芥末(山葵)是用来调味的,除非你本人很喜欢那种很冲、很呛的味道,其实芥末往往是调和滋味的一种调料而已。而随着国内日本料理店的提升,也从一般大众的芥末膏,提升到芥末粉和水成型,再到现磨山葵根,逐渐提升了芥末的鲜度。譬如吃到生鲜的现磨山葵的时候,其实口感是鲜甜微辣的。而某些割烹,甚至使用山葵碎做的调味芥末碎,那就是另一种有特点的做法了。

烧物,是日本最传统的食物之一。日式烤鱼(烤肉不算,因为牛肉和猪肉烤制基本上是幕府后期的事情了),一般并不加其他的调味料,只是通过掌握火候,然后烤出鱼肉本身的鲜甜,再用海盐或者岩盐入味。有的人吃的时候会加所谓唐辛子,也就是中式辣椒粉或者七味粉,那个有的时候反而太重,特别是七味粉,各种香料的味道容易盖过肉本身的鲜甜,从而破坏了整体的口味。如同中医所言,辛辣的香料应该算荤食,因为本身荤气太重。按日本鱼分白身鱼和赤身鱼的分法,白身鱼尤其不适合采用辛香料来调味。

我个人最偏爱的日本料理是煮物,因为做法复杂,细火慢炖出精品。煮物又分两种做法,一种是“吸い”(清汤)地系做法,也就是使用高汤+酒、盐、酱油的做法,一般较为清淡,也比较偏关东的做法,以高汤的味道为主;另一种则采用八方地系做法,也就是高汤+味淋(酒和糖调和)、酱油的做法,一般较为浓郁,也会偏甜,比较偏关西的做法,以入味和调味为主。以日本料理店常见的鲷鱼下巴煮物来算(,需要经过数道工序,飞水和造型之后,通过加入淡口或者浓口酱油,慢火炖至入味,有点类似中国南方江浙一带的带甜红烧做法,但是由于水的量更少,甚至往往到收干,入味更深,且口感更丰富,甜味当中往往还带有本味淋的酸度和其他香料的鲜甜感。

幕府后期以后,日本人开始逐渐吃所谓洋食(日本战国时代已经开始食用西洋糖),洋果子(西式蛋糕)逐渐成为日本人常吃的点心,而日本的西式蛋糕逐渐自成一派,发展出日式蛋糕或者叫和风蛋糕的流派,适应当地人的口味。而由此也发展出日本料理中很富有西洋风格的食物,譬如说天妇罗,又譬如说采用奶酪和西洋醋的食物。而日式的油炸食品,与其说来自于中国,不如说更多的像欧美式的做法。“フライ”(油炸)往往会采用蛋黄酱(美乃滋)来调味,家庭常吃的土豆饼,乃至于可丽饼,其实都是欧美食物。日本人稍有创新的,则是使用细切高丽菜(甘蓝)来搭配蛋黄酱一起吃,偶尔使用柠檬来解油腻感。对比而言在和食中,往往是采用细切萝卜丝和腌渍姜片来达到这一效果。

从这个角度来说,越是平民化和大众化的食物,越具有多样性,即会采用多种烹调方法来迎合大众的口味。而日本都市和乡村的家庭料理做法也会截然不同,都市做法往往是比较快速,易于操作的做法,乡村则更偏近于本地食材,往往手头有什么就用什么,又因为农村多数沿海或者以鱼为食,也往往具有一定的时令性。对于高级料亭、割烹来说,则不受这一限制,因为日本本地贸易发达,长崎鱼市和东京的筑地鱼市都是全国性的鱼市,东京的筑地鱼市甚至可以直接贩卖来自日本任何一个地方的当天渔获。而日本和中国一样重视特产品,各地的特产都不尽相同,虽然大部分的鱼类在洋流的作用下在日本各地都有捕获,但是品种和品质上,还是根据当地的不同情况有区别。所以现在国内的料亭和割烹里已经能见到长崎和筑地鱼市直送的各地“銘物”(高级特产品)。

著名的日料餐厅

• Nobu

享誉全球的米其林一星日本料理餐厅 Nobu 终于在北京开设了分店,这也是它在内地开设的第一家分店。墨西哥胡椒黄狮鱼、西京烧银鳕鱼等新式日料别有一番新意,不过吸引力更大的可能还是经常光顾的明星,这已经成为 Nobu 的另一个招牌。

• 花传·美浓吉

日本料理的精华是“京都怀石”,即日式精美菜肴。花传·美浓吉在京都以历史最悠久、最正宗的日本料理店而驰名。盘古七星酒店的这家花传·美浓吉作为其海外的第一家分店,虽然价钱不菲,但可以让你品尝到千金难买的正宗日式顶级料理。

• 晚风亭

如果嫌 Nobu 和花传·美浓吉的价位过高,那么晚风亭就算得上是略微平价的选择。和北京很多日料餐厅一样,晚风亭采取不同档次的自助形式,以经营纯正的日本关西料理为主,厨师长自创的新派日本料理也很吸引人。

• 新割煮小熊屋

将日式酒吧和日式料理店相结合的新割烹小熊屋,在居住于上海的日本人中超人气,环境优雅舒适,日式风情浓郁。老板每天亲自挑选当天食材,制作当天的菜单,无论何时去都可以品尝到新菜也是这家店人气的秘密。

• 柚子

连锁企业柚子日本料理也是大众料理中性价比较高的选择。与其他日本料理店不同的是,在柚子吃特注自选餐也能享受到单点料理同样的素材和食量。上海恒生大厦 46 层的地理位置,让欣赏风景也成为美食的一部分。

日料还能吃吗?

■ 实习记者 刘晓立 / 文



关于日本核污染,在果壳网上有这样一段幽默的描述:“福岛核电站君做了两件很不文明的事情:1.他往他的衣服里放了个屁,爆开了他的衣服,于是福岛君成了光屁股;2.福岛君不顾已经坏死的肾脏,竟然往大海里小便,排出了几万吨的放射性废水。”

就是福岛君排出的这几万吨放射性废水,导致大量的铯 137、碘 131 以及其它各种裂变产物被直接排放在大海之中,让人们对以海鲜为重要食材的日本料理望而生畏。香港某连锁日本料理餐厅,原本要排队两小时才能等到座位,核污染事件爆发后则完全不用等位,营业额自然也是大幅下降。与港台地区相比,内地日本料理餐厅的反应相对小一点,但如北京晚风亭的营业额下降 20%—30%,也是比较具有代表性的数字。

被连累的鱼

日本人自称为“彻底的食鱼民族”,一年人均吃鱼 100 多斤,甚至超过了大米的消耗量。海产品一向是日本的骄傲,北海道以北海域的雪蟹,濑户内海的鲅鱼,日本近海尤其是纪伊半岛的秋刀鱼,日本海、四国附近海域及函馆附近海域的鲷鱼(加吉鱼),三重县与爱知县之间的伊势湾的龙虾,日本东北海域的日本鲭鱼,九州以南海域的墨鱼,还有北海道利尻和知床的海带(昆布)等等,都是日料爱好者趋之若鹜的食材。核污染之后这些曾经被视若瑰宝的食材仿佛绑上了定时炸弹,让人们望而却步。

海水遭核污染,自然使海鲜食材受到质疑。但是事实上,泄露核电站周围半径 20 公里的避难范围并没有渔业活动,而主要受到核污染的日本东北地区所出产的海产品只占整个日本海产品市场的一小部分,可以说并没有影响所有的日本海鲜食材。从洋流角度看,福岛核电站位于日本本州岛的东北部,这个区域主要的海流有两支。一是从北往南的“亲潮”,通常情况下,这支海流会从北向南流经福岛核电站所在的位置,然后在千叶县东北部的铫子市往东转入太平洋。另一支海流则是著名的“黑潮”,它从南往北,跟亲潮汇合后往东流向太平洋内部。因此,从背景的环流分布来推断,福岛核电站排放的废水会先向南流,然后向东进入太平洋内部,即远离主要渔业产区。在其传播的过程中,因为海洋巨大的容积及各种扩散过程的作用,海水中放射性物质的浓度会迅速减小到自然界背景值附近。

福岛事故后,日本厚生劳动省对食物中的辐射指标作了严格规定,鱼类中的 137Cs 含量不能超过 500 Bq/kg——这是 1989 年 WHO 标准限量的一半,而我国 1994 年的食品国家标准是 800 Bq/kg 。

不平静的国内日料

相比已经渐渐回归平静的日本,国内似乎一直没有对核污染及日料放下戒备。

有趣的是,许多之前号称从日本进口食材的日料店纷纷倒戈,宣称过去使用的食材多来自国内,与核污染毫无瓜葛,真是树倒猢狲散。撇开这些商业闹剧不说,国内日本料理店的主要进货地长崎和筑地鱼市位于福岛南部,所受影响不大。至于中国所属的海域,距离福岛第一核电站都在 1000 km 以外,加上海水中高含量的钾,以及整个太平洋强大的稀释能力,吃国产海鲜是不用担心来自福岛的污染的。核污染事件爆发后,不少中国的日本料理店改从大连、挪威或新西兰进货,从源头上避免使海鲜食材受到污染。据晚风亭店长秦洪亮介绍,现在的三文鱼多是由挪威海产外贸局运至上海,再转运至全国各地,从捕捞到端上北京食客的餐桌,仅需三天。上海的高级日本料理店还会在菜单上标明食材产地,若发现当地鱼市受到污染,则立即改变进货渠道。

除了海鲜食材,中国日本料理店所用到的其他食材则较少从日本进口,如蔬菜为了保证新鲜通常来自本地,牛肉则多使用青岛牛,鲍鱼来自大连,生蚝来自珠海,一直被认为是日本特产的鳗鱼多由福建供货,酱油、清酒、味淋等调料也大多使用国内生产的品牌。

有的日本料理店为了转移顾客对海鲜料理的注意,在菜单中加入非海鲜食材制成的菜品,有的甚至干脆将主打菜品由生鱼片换成了鸡素烧(以牛肉、豆腐、蔬菜等为原料的日式牛肉火锅),让顾客眼不见则心不怕吧。

| 厨房手记 |



外来厨师

■ 耀扬 / 文

经常看到各种报纸杂志上宣传和介绍城中又来了某位知名的米其林星级厨师。食客们如粉丝般追捧这些大厨们,讨论着谁家的厨师手艺比较好,谁家的厨师更帅一些。

三里屯一家西班牙餐厅的主厨曾经在 el bulli 餐厅工作了八年,因为 adria 那老头实在太累了,所以决定这两年关闭餐厅休整,他餐厅的厨师才有机会来中国工作。据说厨房里全部是西班牙帅哥厨师,这样的阵容很容易让一些厨师控的女孩们失去理智。

很多美食评论文章似乎也更愿意提及外来厨师,哪怕是贬义的,也是充满了嗲嗲的恨,似乎外来厨师对食客无礼的坏脾气都显得那么与众不同。

外来厨师多数拥有傲人的厨师生涯,师从多位大师,转战世界各地的餐厅,很少有人在一家餐厅工作十几年。餐厅和外来厨师的关系像是秀场和模特,双方合作默契,经过一段时间合作后,双方都会选择新的工作环境和伙伴。当然也有极具生意头脑的外来厨师,凭借良好的积累和人际关系,留在本地开始投资经营自己的餐厅。

但是也听说过一些关于外来厨师在中国折戟的故事,诸如和厨房里的本地厨师合作不愉快,食客们似乎也对外来厨师的烹饪技术不太领情,外来厨师抱怨当地人不懂得欣赏烹饪等等。

一个餐厅厨房里出现了外来厨师的身影,总是给人遐想及信任感,但有时候也会适得其反。有一家意大利餐厅,制作比萨的所有原材料都从意大利进口,据说是北京城最好吃的比萨。那个意大利厨师经常骄傲地腆着大肚子在餐厅里穿梭,碰见很多食客都会打招呼:“怎么样,好吃吗?我告诉你这是最好吃的意大利比萨。”对于这样的招呼,很多食客并不太领情甚至有些生厌。

外来厨师对于本地食材的使用,更加轻松自由,没有那么多的限制,他们更愿意尝试与当地的烹饪风格结合,懂得尊重当地人的饮食习惯,这样才是王道。另外一家由外来厨师经营的餐厅,虽然不是中餐厅,但桌面上贴心地摆了筷子,这并不算是对当地饮食文化的妥协,相反食客们经常被厨师这种包容的精神所打动。没有固有的饮食思维方式,不狭隘,善于学习是很多外来厨师的特点。

外来厨师对于提升北京西餐水平起到了很大的作用,影响了大批西餐从业人员。这几年很多北京本地厨师已经有意识地和外来厨师一比高下。相比之下似乎更有优势的本地厨师,也许这会给外来厨师带来一定的压力,但很多人更愿意相信外来的和尚会念经。

一周食材



洋槐花

洋槐花香甜可口,既可鲜食,亦可干制储存,既可单独成菜,也可与其他荤素料搭配。用粗一点的面粉拌匀后蒸食可最大限度保持其原味与营养,若再加少许腊肉末、蒜泥、味精等调料拌食,口感更佳。鲜槐花以花瓣尚未绽放时的口感最好,若作馅料,则以干花为上。



谁还会看乒乓球赛

■ 朱冲 / 文

一如既往的没有悬念。

中国乒乓球队第 8 次包揽世界乒乓球锦标赛全部单项冠军,这次更特别的还在于,亚军也被全部囊括,即全部决赛都是在中国队员之间进行。这还不是全部,女子单打,中国队派出的 7 名队员全部入围 8 强——惟一的例外是新加坡选手冯天薇,不过,她其实也是中国人,生于哈尔滨的她在 2007 年选择加入新加坡队。由这 7 人组成的女子单、双打进入到淘汰赛后,无一人(组合)输给外国队员,即中国队员都是在“自相残杀”中分出胜负;男子单、双打也类似,前四强中被中国队占据 3 席。

不过,不要以为在中国队员之间进行的比赛,竞争性就不强。因为双方过于熟悉,比赛的激烈性甚至远超国外队员。队员每打出一个好球,就挥舞着拳头朝对手——其实也是队友——叫嚣的场面,多少让人觉得尴尬,有点“六亲不认”的意思。

全是中国队员之间的比赛,的确会让人感到失去悬念,可客观地说,中国队员之间的比赛水平要远远高于和国外选手的比赛。凡是中国队员之间的比赛,不仅回合越来越多,速度越来越快,角度越来越大,双方甚至要退到离球台五米开外的地方,半蹲着扣杀。一个看似已经难度很高的回球,居然被神奇地以更高的难度回击过来,而对方依然能够再次以更大的角度反拉过去,双方你来我往,在倾尽全力的情况下,有时甚至需要打上十个以上的回合。

中国队员的这种高水平表演,得到了荷兰现场观众的大力欢迎——现场看台上座率虽然达不到爆满,但也不算低,观众组成中除一部分中国留学生外,主体是外国观众。外国观众在看球时有他特有的风格,每当遇到赛点,全场观众都自发鼓掌准备迎接冠军的到来;比赛间隙,观众也通常会有节奏的“打起手鼓唱起歌”,而一旦队员准备发球,掌声立即停止,比赛过程中鸦雀无声。看来以前我们所说的中国有“一流观众,二流教练,三流球员”的说法统统不对。外国观众仍然欢迎被中国垄断的乒乓球,对这项运动来说至关重要,因为职业体育,需要考虑的不仅是竞技性,还包括市场的欢迎程度。

从中国的收视率看,“国球总是赢无人看”的说法也不完全正确。据来自央视的数据显示,乒乓球的单场收视率不如 NBA,但总体是所有项目中最高的,甚至超过了欧洲足球联赛,所以央视花大力气转播乒乓球。

乒乓球在中国受到欢迎,可能跟这是中国参与度最高的运动有关。哪怕在农村,水泥砌成的乒乓球台都随处可见。这种小时候培养起来的传统必然影响到随后的工作和生活。

对收视率的分析同样复杂。乒乓球比赛被安排在晚间黄金时间,而欧洲足球联赛通常是中国的深夜。另外,央视乃垄断资源,而且,电视形态并非可以自我选择,当央视只提供乒乓球转播,而没有其他体育节目可供选择时,单纯的收视率数据显然不够客观。比如 5 月 15 日晚,当央视在直播乒乓球世锦赛男单决赛的同时,刘翔正以 13'07 的成绩获得国际田联钻石联赛上海站 110 米栏冠军。央视放弃刘翔,直播乒乓球的行为招致了很多观众的抗议。

> 避免“内战”,让外国运动员对这项运动保持兴趣,不然乒乓球就真的成了中国球

这样的电视收视率显然是被动的,缺乏竞争的。据悉,在 sina 网的多项赛事同时直播中,中超等赛事的收视率超过乒乓球。网站的交互性因为能同时提供多种选择,数据应该更科学可信。所以,有质疑声说,央视之所以不遗余力的转播乒乓球,是因为央视体育频道总监江和平乃乒乓球“发烧友”,因为央视连中国乒乓球队内选拔赛也直播。可央视反驳了这一说法,他们的理由是,收视率才是王道,以前喜欢高尔夫的马国力任体育频道总监时,央视并没有大力转播高尔夫。

如何让乒乓球受到更多人的欢迎?国际羽联为扩大影响力,决定从 5 月起,女子比赛一律穿裙装。这是学习女子网球的做法,十年前,女子网球因为力量、速度欠佳,同样无人关注,可自从国际网联决定女子队员穿裙装比赛后,女网在短时间内获得了迅猛发展,如今女网比赛的关注度丝毫不弱于男子比赛。但国际羽联的这次改革却招致了不少非议。有人认为是以色情的方法吸引观众;也有人认为由于运动特点不同,导致选材不同,羽毛球队员没有网球队员那样的高挑身材,对于身材矮小的队员,穿裙装反而更不好看。从这个角度出发,女子乒乓球似乎更不适合裙装。女乒也曾经尝试过裙装,但并未获得多少反响。

国际乒联主席沙拉拉上台后已先后出台了 11 分制、小球改大球等多项改革,2012 年伦敦奥运会又将使用弹性更大的无缝乒乓球,可所有的改革结果却没能限制中国队的一家独大。有专家说,他越是更改规则,对外国队员的影响越大。因为规则对所有人一视同仁,大家都不适应,可中国有大量的高水平运动员和教练员,再加上集中训练的优势,中国队员能更好的适应规则,反而是外国队员越来越不适应。

显然,避免“内战”,让外国运动员对这项运动保持兴趣,是乒乓球发展的根本出路。否则,乒乓球就真的成了中国球。

致刘翔的一封信:一线曙光

■ 万炜 / 文

如果说亚运会因为缺乏竞争对手,冠军成色不足的话,那么,以 13'07 的本赛季世界最佳成绩夺冠,击败在 110 米栏项目上已经 18 连胜的强敌奥利弗,刘翔在国际田联钻石联赛上海站的表现才真正具有说服力。眺望伦敦奥运会,让人看到了一线刘翔的曙光。

刘翔真的恢复了吗?彻底从北京奥运会退赛的阴影中走出来了吗?

答案应该是否定的。无论是从伤势、心理、还是成绩,刘翔都没有达到曾经的巅峰水准。13'07 虽然贵为本赛季 110 米栏项目世界最佳战绩,可刘翔在 2004 年雅典夺冠的成绩是 12'91,刘翔在日本世锦赛打破世界纪录的成绩是 12'88,随后,古巴名将罗伯斯又以 12'87 的成绩把世界纪录写在了自己的名下。跟奥利弗去年全年的成绩相比,13'07 真的只能排到中下流。

2008 年北京奥运会退赛的情景依然历历在目。有伤在身的刘翔,退赛本无可厚非。可直到退赛真的发生,公众也从不知道你有伤在身,即使偶尔有媒体揣测你的伤势,你也总是立即通过“御用”媒体辟谣,“刘翔无恙,状态甚佳,不惧罗伯斯。”结果,大家都被欺骗了。退赛后,你和你的团队解释,“因为大敌当前,不能长别人志气,灭自己威风。”所以,你的退赛才引起了轩然大波。既然一直口口声声状态甚佳,甚至退赛后,你的“御用”媒体还通过电视镜头哭着鼻子向世界宣布你跑出了惊人的 12'5,可为什么到了比赛场上就不能继续了呢?所以,才有了懦夫、胆小鬼、自作聪明的谩骂。

你曾经是全民偶像,却一夜之间沦为狗熊,不要完全怪罪公众。至少有相当一部分人开始非议你了。你不参加“两会”不再得到“训练需要”的理解,而是批评你搞特殊;你参加“两会”,因提的议案非完全出自你本人,被说成你不配当委员;当你不提交议案的时候,又说你是来打酱油的。你肯定会感慨,中国人抛弃偶像的速度也太快了吧!

你是不是越来越体会到媒体的力量?所以,当你在亚运会上夺冠时,我们为你欢呼;当你在钻石联赛中问鼎时,我们为你高兴。其实,即使你没有夺冠,我们也为你从最困难的时候顽强的挺过来而感到欣慰。只是,我们真的不愿意看到媒体以“翔飞人完美归来”、“对手自废武功”的口吻报道你。我们担心,你又被媒体推上了风口浪尖。

我们很欣喜地看到,在此过程中,你成长了。你面对媒体时,知道凡事不把话说得太满。比如钻石联赛前,你通过媒体谦虚地表示,希望奥利弗不要甩你太远。



如果跑不进 13 秒,刘翔要在伦敦奥运会夺冠几乎不可能　IC/供图

当公众对你没有那么大期望的时候,也就不存在突然的失望了。一个令人高兴的消息是,刘翔的教练孙海平说,刘翔具备跑进 13 秒的实力。伦敦奥运会,你能夺冠当然更好;即使不能夺冠,你的坚持也足以让人感动。这四年,算是为北京奥运会的退赛和欺骗还债吧!原本北京奥运会后就可以安心退役。可为了洗刷退赛耻辱,你还必须带伤再坚持四年。就这样,还不一定能让公众翻过那一页呢!

F:正在青春期
—— 2011中国快公司TOP10评选

巴菲特:
当世界提供这种机会时,
聪明人会敏锐地看到这种赌注。

乔布斯:
你也不要害怕成为榜样,
要抓住出头的机会让人们知道你的所作所为。

F:
快公司TOP10创造一次机会!

FAST COMPANY TOP 10
TOP10
快公司

奖项设置
综合奖项
2011中国年度快公司TOP10
2011中国年度快品牌TOP10
行业奖项
2011中国快公司消费品制造业TOP10
2011中国快公司汽车制造业TOP10
2011中国快公司3C制造业TOP10
2011中国快公司建筑/房地产业TOP10
2011中国快公司金融业TOP10
2011中国快公司文化/教育业TOP10
2011中国快公司综合制造业TOP10
2011中国快公司综合服务业TOP10

活动流程
第一阶段:征集评选(2011年6月-9月)
候选企业全国征集(2011年6月-7月)
入围企业榜单发布(2011年8月初)
专家评委会评审(2011年8月)
获奖企业榜单发布(2011年9月初)
第二阶段:颁奖典礼系列活动(2011年10月底)
第三阶段:“城市论坛”全国巡讲(2011年11月-12月)

Yanjun Legend Brand

快公司观察 FAST COMPANY OBSERVER | 经济观察报 The Economic Observer

联系方式 组委会:王静 黄露 (010)64209022-1275/1277 机构及媒体合作:韩文婧 (010)64209022-1289 招商合作:宋晨光 姜娜 白月 (010)64209022-1276/1280/1293 网址:www.eeo.com.cn/kuaigongsi/ 新浪微博:@快公司观察

戛纳关键词之:范冰冰



今年戛纳,范冰冰着 Elie Saab 的白色礼服出席活动　范冰冰工作室 / 供图

今年戛纳,巩俐身着 Roberto Cavalli 礼服

■ 朱冲 / 文

一周以来,娱乐圈最火的人显然非范冰冰莫属。

有人在微博上这样记录本届戛纳电影节:"范冰冰走红毯;范冰冰和汤唯一起走红毯;范冰冰和汤唯、巩俐一起走红毯。"

范冰冰的各种红毯造型,就此成为众多媒体的关注热点。她,可能不是观众心中最好的中国演员,但却是公认的最美的中国演员。所以,观众是有眼福的。从戛纳电影节开幕红毯的"仙鹤装",到一身 Elie Saab Couture 白色长裙出席法国电影《Polisse》全球首映礼,一身 Atelier Versace 粉色礼服受邀参加《武侠》首映红毯,再到 Elie Saab 2010 秋冬高级定制红色斜肩礼服亮相《My Way 登陆之日》媒体发布会,以及 versace atelier 2011 春夏高级定制紫色渐变蕾丝长裙出席《The artist》首映礼现场……

> 欧莱雅为戛纳电影节连续 14 年的官方赞助商,范冰冰等四人则恰恰为该品牌形象代言人

短短三天时间,范冰冰至少走了 5 场红毯,换了 5 套礼服,这还不包括各种酒会、媒体采访等环节。所以,当观众有眼福的同时,辛苦的是在前方的媒体记者,甚至有媒体要为范冰冰出号外。当然,范冰冰及其团队也是很辛苦的。据悉,她们带了 11 只大箱子飞往戛纳。

当很多女星为红毯走秀苦恼不已,类似于准备一场战争的时候——因为这牵扯到明星间的争奇斗艳,关系到第二天登上媒体版面的大小位置及圈中地位,所以,有人选择爆乳装吸引眼球,有人故意走得很慢,有人故意拖到最后一个压轴出场,范冰冰说还有人走着走着,嗨!打个招呼,然后后退几步,再往前走——范冰冰参加戛纳电影节开幕红毯,却很随性地选择了她的朋友兼她的"御用"造型师卜柯文设计的"CHRIS BU"系列最新代表作,即大家看到的被称为"仙鹤装"的红色礼服。

客观地说,这件礼服没有去年"龙袍装"所引起的轰动效应,红色的主色和红毯连在一起也不显眼大气,但这件礼服也有其特殊性——9 只形态各异的鹤舞缭绕中,间缀梅兰竹菊四君子绣纹,所有刺绣均为手工,每条纹路都按照仙鹤羽毛的方向刺绣,由 70 个工人历时四个月完成。

就像去年范冰冰身穿"龙袍"亮相戛纳,有人说她"野心毕现"引起争议一样,这一次,仙鹤装同样争议不少。有人说,在法国,仙鹤是淫荡的象征。

关于争议,去年,范冰冰用"我的龙袍你未必敢穿"一句话回击质疑,"范爷"特征一览无余。这一次,范冰冰颇有耐心。她在接受采访时是这样解释的:"我对任何事都抱着轻松的态度,旁边的工作人员可能更紧张一点,因为他们根本不知道我到底想要干什么。开幕式的前一天晚上,我都没有想好要穿什么,因为这次没有电影参展,很轻松,像带大家来度假的,一边做着工作,一边感受电影节的氛围。第二天早晨我醒了以后,拉开窗帘,发现天气很好。我就觉得,可以做点儿特别的事儿,然后就选了这件礼服。这件仙鹤礼服是我的造型师设计的,很多人都会问为什么不找一个专业的服装设计师来做呢?原因很简单,他是我的哥们。确实有很多大品牌的高级定制让我选,但对于我自己来说,我觉得我哥们做一件事儿不容易,所以,我想挺他一下,我能帮他展示。不就是一件衣服而已嘛。而且它确实能表现中国文化一些特别的地方,可以让外国的朋友能看到。其实西式礼服我天天都在穿,所有的牌子都是那个样子。但我穿这件,可能会让他们有不一样的感受。"

说这话的时候,范冰冰颇有女王风范。就像在前往戛纳红毯的路上,汤唯追上范冰冰说,咱俩今天撞色了,然后俏皮地一笑走了。范冰冰说,这姑娘真可爱。

不过,女王也有尴尬的时候。出席《武侠》首映红毯,她和《欲望都市》女主角萨拉·杰西卡·帕克一起亮相,当时,除仅有的三四名中国摄影外,其他所有相机都对准了萨拉·杰西卡·帕克,我们的女王备受冷落,无人关注。范冰冰选择了快步离开"是非之地"。

的确,在老外眼里,他们是不熟悉中国演员的。因为我们在国际上叫得响的影片不多。他们熟悉的中国女演员只有巩俐,另外,章子怡也还凑合。

对此,范冰冰没有回避,"我觉得这很正常。有时候我走在红地毯上,后面也有很多人被忽略。"

中国另一演员李冰冰缺席本届戛纳电影节开幕红毯时,她的团队解释是婉拒戛纳。但就有人说,这是因为李冰冰怕与范冰冰撞车。两人在一次颁奖典礼中曾遇过一次撞衫,最终是李冰冰选择了脱掉外套。看来坊间传言的"没有女星愿与范冰冰站在一起"并非空穴来风。原因自然是因为她实在太漂亮了,其他再漂亮的女星站到范冰冰旁边也成了"瘪三"。

争议也好,尴尬也罢。范冰冰的团队讲,范冰冰在戛纳亮相的两套礼服被法国资深时尚网站 fashion awards 评为红毯造型冠、亚军。外国各媒体也纷纷在头条位置报道范冰冰。可就像老外不识中国演员一样,中国人也不知道这些媒体是否是国外主流媒体。

所以,这时候,我们不得不问:范冰冰、李冰冰、巩俐、章子怡,受邀参加戛纳电影节,到底是因为电影,还是因为商业?法国化妆品品牌欧莱雅为戛纳电影节连续 14 年的官方赞助商,这四人则恰恰为欧莱雅品牌形象代言人。



今年戛纳,李冰冰身着 Georges Chakra 高级定制礼服

09 年戛纳,章子怡 身着抹胸礼服走红毯
IC/ 供图

戛纳关键词之:排队

■ 3pinky/ 文

戛纳是炫耀势力的舞台,主办方会公开大多数与会来宾的信息,你可以知道派拉蒙老总的房号,伍迪艾伦经纪人的电话,你从来没有如此接近过这些名字,但你的前面也排满了尝试想接近他们的人。

在《雪花与秘扇》的酒会上,我发现我身边跟人聊天的老头就是默多克,但我也知道,他的慈眉善目被一种叫做名气的隐形斗篷包围,如果在要求合照后提出了一个有采访意味的问题,他就会躲进那件斗篷里。

作为一个来自对海外电影开放极其有限的地区的记者,被拒绝采访太正常不过,对强势的电影来说,发行权比媒体地位要紧,而中国媒体大多无法证明报道实力。但我心情突然很好,因为我的竞争对手这时也只能躲在角落里嘬橙汁。

15 日下午两点,迈克尔·哈扎纳维希乌斯的参赛片《艺术家》要在戛纳卢米埃大厅上映了,这一场还算不上全球首映,但一个小时前人龙已经从红毯拍到五十米外的电影宫入口了,罗伯特德尼罗带领的 7 人评审团也会跟他们坐在一个大厅里评鉴这部电影。排队,在戛纳来说,是每天必做的功课。

贵为全球最牛的 A 类电影节,戛纳对服务平民不感兴趣。大多官方单元的影片只有一至两场放映,不设票房,只向既定观众发放邀请函。

所谓的观众,当然是胸前有牌儿的业内人士,但额外分配的邀请函只准转让,不可出售。这些拿着"S.V.P"字样的小纸条的也多是诚心来踩踩红毯,跟明星共处一室看场电影,他们会提前穿戴妥当,珠光宝气地开始"乞讨",这个过程跟排队摇号差不多,幸运者转身就去排队,大多也只能蹬着"恨天高"回家。

除了资深名记和顶级大牌,等待是人人平等享有的麻烦,看片要排队、采访要排队。

如果你是明星,但是你牌儿很小,对不起,走红毯也得排队。

有时等待是秩序,有时只是为了表达身份。一位相熟的公关发来了罗伯特·德尼罗出席某个活动的邀请函,听着很有面子!但我关心的只是他老人家能不能对着我们家麦克风说句完整的话。然后,我在派对的门口看到一百个跟我有类似想法的人,他们正在向保安施加各种压力,只是为了确保能进场。终于,开闸了,这些文艺端庄的人们突然以冲破柏林墙的热情和能量涌进了俱乐部,我担心我矮小的摄影师因此遇害,"我保证,她会安全的!"公关回头安慰我,神色凝重。

最后,这个故事以延时一小时,以及德尼罗无声亮相五秒终结,有什么可说呢?赶紧扎堆去沙滩上偷拍他跟老板们密谈的画面吧!尽管膀大腰圆的欧美女人把他重重包围,我们半个单词都听不见,可谁都想试试运气。

戛纳关键词之:有色证件

■ 朱旭斌 / 文

作为专职影评人,能在戛纳电影节第一时间看所有参赛影片确实很幸福,但是也会因资历不同而遭遇"不平等的待遇"。

组委会发出来的影评人证(包括文字记者证)有四种颜色,有色证件就是这"不平等待遇"的开始。

最高级的证件是白色,持证人可以在戛纳放映厅里乱窜,没有限制;看片时,能从放映宫内走后门入场。

位于其次的是粉红色,属于日报或者门户网站各大媒体的影评人。

粉红证件又有两种,一种叫做"点粉"(不是"淀粉"),就是在粉红色证件上再加贴一个白色圆点,它属于少数参与多年的资深影评人。这个小白点提供如下优待:持证者往往悠闲地在喝完最后一口咖啡,然后在电影快开始时排到长队前面。



年轻人在求票,"伍迪·艾伦很恶心,把你的邀请函给我吧"　663/ 摄

另外一种粉证算是"裸粉",就是说粉红色证件不带点。"裸粉"人员算是三等公民。每每在难以忍受长队时总是想着自己回家剪一个白点贴上去,可是又怕万一暴露那就进入黑名单,一辈子翻不了身。唉,人不能因小失大啊。继续排吧!

不过,比上不足,比下有余,和第四级杂志文字记者的蓝色证件比较起来,即使"裸粉"全部参与排队,卢米埃尔大厅和德彪西大厅基本上还是能满足"裸粉"们的基本需要,蓝色证件就没有这个保证了。

除了这些媒体首映场持证人基本上可以凭证入场外,那些有明星们走红毯仪式的午夜场就需要邀请函。

有趣的是,邀请函的尊卑地位和证件颜色刚好相反。蓝色的邀请函可以畅通无阻,但是粉色的邀请函必须和记者证一起使用才有效。

一直有谣传午夜场必须正装出席,所以在我惑众妖言吹风下,来自《新京报》的记者杨林被逼无奈赶集似的在商店关门前跑去买了衬衫和领结;而腾讯的娱乐记者曾剑由于不能及时赶在商店前买到衣服,结果也就穿着花短袖和牛仔裤背着个电脑包,晃着邀请函大摇大摆地在我们的瞠目结舌中走向了威武保安表示欢迎的热情姿势。关键时刻,要淡定。

但是成功的喜悦往往不能保持太久。

由于布莱德·皮特参与演出《生命之树》,以及法国本土影片《艺术家》媒体场首映后呼声异常高昂,导致这两部电影的邀请函忽然变得紧张起来。即使你已经提前预订,也很难有机会拿到。好多华语记者由于前两天忙于采访最近来法作宣传的华语影人,以致错过这两部影片,希望能够有机会在午夜场补看一下,却最终都没有成功。因为没有邀请函你只能在外面和普通影迷一起排着几百米的长队,机会就更为渺茫了。

果不其然,写及至此,楼下的门铃已经响起,有人在站了几小时的队之后溃败而归,不能进入《艺术家》的队伍。只能安心休息,明天继续赶场了……

软硬之分

信口雌黄 **杜然 / 文**

我对科幻的印象,还停留在《大西洋底来的人》。男主人公爱戴墨镜穿喇叭裤伸开十指能看见蹼,在陆上时间长了就得回海水里泡会儿,他的名字叫麦克。女主人公伊丽莎白大波浪长发,是现实科技界少见的美女。时间到2005年,当我看到麦当娜在《舞池告白》专辑的封面照时,还坚信她的发型模仿的是伊丽莎白的。麦克和伊丽莎白搭救过对方性命许多次,但从头到尾竟然接吻都没有一回——21集呐!也不知道是不是碍着物种跨界伦理。现在还能在土豆上或者用电驴找到这部"作为中美邦交正常化的成果"而引进的电视剧。

所以,上周有一个文学杂志的编辑打电话问我有没有兴趣翻译一篇得了去年科幻界著名大奖的中篇时,我马上想到了麦克和伊丽莎白,加之当时在一间网速非常不科幻的咖啡馆,在没有看到原文的情况下就满口应承下来。待我两天后开始看这篇小说,四五页过后困惑顿生:这是神马玩意儿?阴暗,黑色,冰冷,金属的质感——现在的评论家们爱用的所有不知所云的词都可以用在这篇小说身上,因为小说本身就不知所云。使劲地归纳了一下,它的大意是讲在外太空,有一班被迫世代不停劳作的劳工——虽然他们早已不再确定自己究竟是在为谁效力以及为什么要如此卖命,最后他们揭竿而起,向着前所未见的自由阻碍发起了挑战。

在文章所附的作者介绍里,说此文是十年来最佳硬科幻小说之一,作者是"一位不务正业的海洋生物学家",他还恭列21世纪最值得尊敬的硬科幻作家行列。硬科幻?真是不在圈子里,不知圈中事。回头去查何谓"硬科幻",才知"硬科幻是以物理学、化学、生物学、天文学等自然科学为基础的、以描写新技术新发明给人类社会带来影响的科幻作品"。在网上的论坛走了一圈,发现这是一个相当有规模的阅读群体。

硬科幻作家往往具有理工背景,他们注重科学根据,对科幻因素的描述与解释也较为详尽。据说最硬的则非"机关布景派"莫属。一位科幻作家若是没受过理工方面的训练,在描写科技内容时便会避重就轻,而尽量以故事情节、寓意与人物性格取胜,他们的作品自然而然属于"软科幻"。

原来今天的科幻早非我当初所看到的科幻,它已经形成了种类齐全、门派繁多的文学种类,甚至文字都自成风格,说着一些不为外人所理解的话。不信,看看这段话:"'攻壳'的意思是'灵魂进入外壳'。'生死去来,棚头傀儡,一线落时,落落磊磊。'失去ghost的shell,就像断线的傀儡一样七零八落不成体统。然而,到底ghost是什么?在这个连义体人的性器官都设定好了的世界,这是唯一一个无解的问题。或许,这是该'硬科幻'的唯一软肋?我是超级攻壳迷,但是,我听不到ghost的呢喃。"

我相信一篇得国际大奖的文章,一定有它得奖的道理。我向身边人四处打听谁是硬科幻迷,想知道他们是不是一个有着独特文字鉴赏标准的群体,或者说所有那些似是而非的文字,是他们用来划分我们和他们的切口?

力有不逮,涉足翻译界以来第一次把翻了开头的稿子奉还给编辑。在我看来,那是相当耻辱的一件事情。最后,我要说的是,我写作此文的目的并非介绍什么是硬科幻,而是——在我查询硬科幻一个名叫赛博朋克类别的过程中,意外碰到一个词叫硬数据——原来,大家这么喜欢把软和硬作为对一些事物的区分标准,但除了相关领域的专业人士,大家并不知道这些以硬开头的词。就在前一刻,我问一个外国朋友,你知道什么是hard SF(硬科幻)吗?他的蓝眼珠子转了转,回答:你说的是hard porn(硬色情)的一种吗?他们是玩什么的?



记一位女企业家

半上流 **密斯李 / 文**

时隔四年再次见到女企业家时我完全认不出她了。她从一个短发干练的女强人,变成了穿蓬蓬裙蓄长发的娇俏小女人。时间在她身上似乎发生了违背物理规律的逆流,让人无法不暗暗妒忌。

当她走过来跟在场所有人致意并收获赞美,我忽然福至心灵地回想起四年前那一面,但那时她身着黑色套装,一副完美的女企业家模样,却正喝醉了酒抱着身边并不相熟的男人号啕大哭,完全不理会众人侧目。有人悄悄告诉我,这并非随便哪位失意怨妇,而是位资产惊人的地产名媛。但我不信。名女人不都是理智清醒的吗,况且她从来在商场上无往而不胜。

各种心灵鸡汤告诉我们,有钱人的生活充满欺骗诱惑与非道德因素,他们被自己的财富宣判了无法赦免的无期徒刑,惩罚就是永远过不上我们穷人安贫乐道的简单美好小生活。关于她四年间的大变样,有好事者说一个女人变美的唯一解释是恋爱,结合她多年前已结婚生子的事实,这一流言就近乎诽谤。

女企业家也的确没逃出这种俗套,当她带着某男画家参加宴会时我们便都明白了。她在画家身边简直是个温柔小女人。画家才华中上,样貌中上,身材好得让人怀疑他原本是健身教练,跟了女企业家后才赶紧成了画家,毕竟对女企业家来讲和健身教练出双入对就太丢脸了。有钱人们在这方面还是蛮拎得清的。

话说回来,该画家的最大优点是非常乖,从不在外面搞七捻三。好多有钱人对艺术家这个工种老有种亵玩之心,所以总有人问她,这画家可靠吗。她说当然可靠,不结婚就很可靠,他对我儿子比亲爹都好。听了这个,我甚至觉得他们的爱情会天长地久。

哦,差点忘了说,她其实并没有离婚,她那往日自以为风流倜傥的老公虽然还在习惯性地进行各种包养,但外人看来这男人就成了个笑话。女企业家成功地利用中国人的两性不平等观念羞辱了她频频出轨的老公,还顺便收获了花多少钱都换不到的美容效果。

对于青春不再的人,认真端详是一种残忍。但女企业家当然无惧一切,她比年轻时更美。她身边每天发生各种故事,有富家女爱上穷小子,丈夫有钱还没三天便包养了好几奶;有夫妻二人一起艰难创业,正准备上市时反目成仇。在这一切的狗血故事里,女企业家是我所见的唯一胜利者。



艺术史的名吻

步行街 **张一帆 / 文**

无论是在地中海周围,还是在尼罗河上下,千百年来不少雄伟建筑都得到了较好的保存。因为那些文明的祖先选用石头来修建宫殿,今天我们还可以领略昔日的风格,憧憬一个个多么伟大的王朝。有一个英文名词叫edification,是做面子的意思,它的词根来源于拉丁文aedis + facere,直译就是"修房子"。这个动机是普遍的。中国的老百姓都知道,树矮墙新画不古是丢人的,要流芳千古就必须大兴土木。可惜我们的建筑传统倾向于修建木结构的房子,上下五千年的宫殿民居、亭台楼阁,保存至今的极少。我们旅行的时候,最容易赞叹别人的斗兽场和金字塔。文明间存在着默默的较量,或许暗地里的自卑促使我们修建了东方明珠塔、中华世纪坛、世博中国馆这些极富代表性的作品,但愿有朝一日有外星人来欣赏它们。

让我们从纪念碑走到另外一个极端。

你走进艺术馆的一个展厅,四面雪白的墙上没有任何展品。木地板中央坐着一对情侣慵懒地依偎着,很刻意地在接吻。你作为第三者,无心地介入了这个很私人的时刻,你有点不知所措。虽然没有目光的交流,你们三人却被一种无形的张力拴在一起。他们的动作是这么的有意识,就像有人在放慢镜头一样。你在考虑如何静悄悄地撤退。突然,这两位换了一个更忘我的姿势,好像故意在捉弄你一样。你面红耳赤地掉头就跑。这个时候,你听到他们轻声地说:"提诺·西格尔,吻,2002。"你还在纳闷儿,另一位参观者走进了展厅,他缓慢地走向那对男女,保持着礼貌的距离,可是目光却大大方方地聚焦在他们身上。他围绕着这两位"诠释者"踱步,默默地对自己说,啊,这个动作出自杰夫·昆斯的《天堂制造》;哦,这个姿势出自罗丹的《吻》。内行人的眼里,艺术史里的名吻,在展厅中央重复地出现。

因为艺术家严禁摄影,西格尔的作品说没有就没有了,即便是这里的叙述,连非常拙劣的盗版都不能算,就像乐谱不是音乐一样。这些作品,随着诠释者的动作,分分秒秒都在消失。艺术家执意要捕捉的,是艺术的艺术性,把他从有形的东西里剥离开来。西格尔不是想指向罗丹的雕塑,而是要指向罗丹的雕塑也指向的那个没有质量的东西。

在探索远古文明的时候,我们难免把注意力集中在有质量的东西上,很容易把质量的高大和文明的深厚画上等号。事实是这样的吗?我们的生活最终因为各种商品的琳琅满目而进步了吗?我们的环境呢? 西格尔的作品是各种纪念碑最纯粹的对立面。今年33岁的西格尔在大学里念的是经济学,他对物质的世界不存敌意,不过是在可能的时候忽略不计而已。有时候我在想,在非艺术院校受过严肃理论教育的艺术家,在玩儿概念的时候,比那些投机取巧的波西米亚人高明很多。这些人带来了新鲜的基因,让我对当代艺术抱有探索的欲望。

汤浅水深

拾穗谈 **半窗灵鼠斋 / 文**

从宋朝哥窑瓷器到celine经典款的小包,世界上好东西都是差不多的。笔者归纳几点:一是要有手工痕迹,二来内质要紧密匀挺,外在明净朗润,就差不多是个尤物了,如果气息上有一点旧旧的感觉,更是锦上添花,非要勾引得人倾囊不可。

话说礼失求诸野,好东西49年以后就不多了,现在只图赚钱又贪快,笔者这种守旧派,眼光只好看看日本。日本老早送来的留学生叫遣唐使,学到的基本都是唐以前的法子,人家脑筋又死,几百年上千年不转弯。举个例子,咱们中国五代以后才慢慢从西域进口了椅子,所以宋朝开始,大家学会垂足坐,日本不是遣唐使吗,以后也有交流,但是死守唐法,活活跪到今天。

和椅子相仿的还有一样东西,就是红酱油,即南方人所谓的老抽。常年住日本的中国人,要是嘴巴刁一点,还是会抱怨吃不惯。为什么?没有红烧,食材寡淡。日本酱油品质高,影响大,从业者殚精竭力,据说日本编著《酱油词典》和我们东土天朝《辞海》有的一拼。日本酱油估计因为谨守古法,基本都是生抽,淡酱油,这大概就是寻常的日本料理,没有红烧鱼、红烧肉、油焖笋、油焖茭白、葱烤大排、糖醋小排骨的原因。大才子苏东坡,写诗"黄州好猪肉,价贱如泥土。贵者不肯食,贫者不解煮",留下了东坡肉的做法,而在这之前,估计我们对待食材的做法,应该酷似今天的日本,汤煮、格蒸、油炸或者生蘸,未必会有后来大量使用老抽焖烧得酥烂如泥这一手。

笔者姓字,源自崇明郁氏,族中就有民国时期大陆酱园老板郁怀汝先生,所以对于酱及其衍生品,有着基因里的热爱。早年间每逢时令,家中取面蒸得发糕相似,扯块摊晾,侯其发酵,变色,长毛,再归入酱缸中,投料静置,据说还要加入辟邪物种种,例如拴红绳子的剪刀,或者大蒜,看起来甚为神奇。长辈回忆,幼时的他们因为馋,会偷取预备酱料的碎面团吃,在衣食艰难的时代,那一口未发酵的粮食在口中的丰润,也算得是种不小的乐趣了。另外,酱做成以后,贫寒些的人家,是拿它上台面当做一道菜肴的,某前辈教导,江南人家规矩,吃酱的时候,筷子要笔直插入酱碗中,吮之可也,谁要是想把筷子斜插入碗挑着多吃一口,必要被家长呵斥,诸君看到这里,不妨一粲。

看来,世上总是先有酱,酱精炼成浅色酱油,《随园食单》说大约是在立秋做这个活计,故称秋油,又称母油;酱油加入焦糖二次发酵,色深味重耗时长,才是老抽。当然现在国内实在太现代化,发廊的头发,拿来归归拢交给小作坊,也好泡起来发酵做酱油,不晓得我郁家先人看到了,要伤心成什么样子。于是尽管老抽罕见,平心而论,笔者厨房中所用酱油,还是以日本产的为佳;而日产酱油中,以汤浅酱油为翘楚,应是毫无疑义的公论。

少数派的家装报告

■ 王隽 / 文



年轻的有房一族希望用有趣的设计来告别千户一面的“中国式新居” 本报资料室

在北京，每年3月中旬停止供暖后，是装修旺起来的时候。

每年到这会儿，注定有一帮人要打装修仗。和需要“简单装修”的人们不同，他们年轻有品位，身在北京，心在米兰，知道那里每年都有设计展，爱上设计网站，从电影里看见过灰蓝色墙壁的巴黎小公寓，迷恋深泽直人，尽量避免把自己的小一居装修成爹妈家的典型“中国式新居”，只是缺钱——每月看上去收入不错，但房钱占去了大头。

所谓“中国式新居”，就是你我最熟悉，全中国绝大多数新房子的布局——大客厅里一面是L型的沙发，一面是电视，另一头是餐厅，剩下每个卧室都长得一样，只有床和衣柜，而书房，就是写字台和书架。大多数人的家装还没有色彩搭配概念，他们走好安全路线就可以，但是这群少数派年轻人希望用一个有趣的家，来告别“千户一面”。

要不要设计师?

在开工之前，你有两个选择:

一、要么像陈嘉一样，“装修大学”自学毕业，任谁都蒙不到。陈嘉是理工男，他相信知识可以掌控一切。他买了靠近市区的二手房，喜欢北欧的简约风，凭着几百张家居设计图看下来，他挺有信心，陈嘉担任了自己的设计师。

二、如果你根本分不清腻子、水泥、石膏、原子灰，也搞不明白垭口到底是哪儿，那你可以选择整体家装公司的一条龙服务，就是广告里说的“交给我吧，做个幸福的装修人”，和宋清一样选一个有点品位、称职的设计师。宋清买的是新房，她不喜欢开发商赠送的所谓500元一平米的硬装，基本上就是“中国式新居”，她是无印良品的拥趸，喜欢木制品。

陈嘉要做的，是先下载著名的《装修红宝书》，上装修论坛，跟踪正在进行的大帖，从已经结束装修的网友那里抄录失败的教训，然后挑选工长。

最麻烦的就是自己设计格局。这牵涉到房屋结构能不能调整，房间的动线是不是顺畅的，储物空间有没有充分利用等等。陈嘉可以做自己的主，但这个主并不好做。比方说刷漆，陈嘉在这件事上失误了，调色的时候没人帮忙，原先想刷的奶茶色上了墙后变成了粉红色。理工男在粉红色的卧室里发了半天的傻，最后狠狠地说了一句:“设计师还是不能省！”

没有省设计师的宋清要做的，是辨别设计师中谁有真本事，谁是大忽悠，还要和设计师斗智斗勇。她筛了几家装饰公司，最后放弃了设计费接近一万的某品牌，选了朋友介绍的一个设计师，不是因为价钱，而是那个装饰公司的设计师欺负她不懂，做出来的效果图和开发商送的装修别无二致。

宋清的设计师以前是画家，长得像村上隆，在宋庄画家村住了几年，后来杀回北京城里，转投室内设计。他什么都好，不会多加增项，审美也不错，就是仍然留着艺术家的长发，带着艺术家的固执。他痛恨一切原木色的东西，喜欢灰色，而宋清是日式风格的粉丝。两人就主色调的问题整天都在说服对方，两败俱伤，最后都妥协了一点:家具用原木色，墙刷成深灰色，地板是白色。宋清有时候会后悔，自己的房子为什么要听别人的呢?但设计师在结构改动上给了她不少的帮助，买瓷砖、地板时他也会帮着挑选，至少在质量和整体搭配上是放心了。

去哪儿买家具?

买瓷砖从十里河到七里庄，看石材从四惠到管庄，晃了一圈下来才发现门窗原来这么贵，加起来可能会花掉好几万;五金件买掉整个月的奖金，一只国外品牌的水龙头一千块都收不进囊中;连窗帘这种听上去不算太贵的东西，配件也能坑死人……

但是，这都不是最闹心的。这些东西，你基本上可以买到满意的，可选择的多，也没有太多设计，尤其是五金件和门窗，一分价钱一分货。橱柜和卫浴本来就是要出大钱的，找到合适的颜色就好，小户型的厨卫面积决定了这两块没多少变化。

最麻烦的是家具。

思科的前任华东区总裁龚显耀给沃尔玛公司的员工们讲课时，曾经谈到过他研究的中国人的购买习惯。他说，“抛去只认大LOGO的财富阶层，和只认价格便宜的普通百姓，还

> 宜家这时候功能大大的，它可以用来过渡，垮塌事件皆有可能，但至少不是“中国式新居”

有一个群体的购买习惯非常特别，而且数量不少，购买力也挺强。年纪在25岁到35岁左右，收入中等，对品牌不会盲目跟风，最习惯货比三家，比较的方式就是通过网络，找到使用过这个品牌的用户的评价，根据林林总总的评价，配上自己的喜好，整合出最合适的产品。”

龚显耀说的，就是这群人。

去家具大卖场看一圈下来，很快陈嘉和宋清就会沮丧。

他们喜欢的风格不同，但是对设计品质的要求接近，有合理的预算，但也要控制。陈嘉喜欢现代简约风格，但是红星美凯龙里的牌子对于30岁的他有些超支了，而且家具的体量太大，转角沙发、大茶几很难塞进陈嘉的客厅里。宋清喜欢日系，但是中国市场上可供选择的品牌太少，她只好熬到无印良品打折，才赶快去定了床和沙发，但也超了预算。

余下的家具，他们不约而同地奔向宜家，这是个没有办法的选择。

买家具的时候，装修差不多进入尾声了，手里的余粮也不多了，沙发和床挑了贵的，书桌、书柜、衣柜就得平衡一些。

陈嘉和宋清都需要大书柜。小户型没有单独的书房，他们的书柜都得放在客厅里，尺寸成了大问题，长宽各异，陈嘉的客厅还有一点斜角，这个问题只有宜家解决起来最方便。比方说毕利系列，除了外观好，它分好几种尺寸，可以任意搭配，还设计了转角柜，简直是不方正的小户型的福音。

可惜，毕利系列在网络上的恶评让两位顾客止住了脚步。“放不了多少书，买了没多久就塌了，只能当垃圾扔了”、“还打了官司，有人把瓷器放在里头，结果塌了，摔碎了，宜家赔了钱的”……不止如此，床垫、沙发等大宗商品几乎都是差评多过好评。

宜家进中国十多年，能垮掉的家具已经垮掉好几回，迷信期结束。

没办法，陈嘉只能追加预算去大卖场里碰碰运气，这非常困难——买得起的看不上，看得上的比预算多了一个零。

宋清想听同事的建议，去网上找厂家定制，但是偶尔发生的差评和长达两三个月的制作、物流周期让她犹豫了很久;像古奇、木智工坊这样的独立设计师可以按尺寸定做实木的书柜和书桌，样子好看，价格不菲，同样需要等。最后她求助了设计师，设计师和她商量好图样，去厂家定做，总算是在预算之内解决了问题。

最后，陈嘉还是做了一番功课后，买了宜家里更贵一些的汉尼斯系列，他的结论是:“总比买个难看的放在家里恶心我强，家都装好了，总不能为了个书柜破坏了风格。刚装修完真是穷死了，卡里的十几万一个多月里全用光了，等我缓一缓再换掉它。”

瞧，宜家这时候功能大大的，至少它可以用来过渡，垮塌事件皆有可能，但至少不是“中国式新居”。

| 资讯 |

奈斯派索的咖啡生活



奈斯派索 Pixie 系列咖啡机

咖啡进入中国人的生活不过十五二十年，但是每天都喝咖啡的中国人中多数还是在喝速溶咖啡。所谓咖啡文化渗透的不过是皮毛。奈斯派索是咖啡机厂商，却一直在努力开发人们向更好的咖啡生活迈进。最好的方法莫过于设计出一款简单快捷的咖啡机。Pixie 是目前为止这个牌子能提供的最智能的咖啡机，你只需要按一个键，25 秒后，就可以喝到充满奶泡的咖啡店手艺。体宽 11CM，适用于一切小户型，在无操作指令 9 分钟后便会自动关机，Pixie 比一般同类环保 A 级咖啡机减少 40%的能耗。

《男人装》出荧光版

时尚刊物《男人装》将在今年 6 月推出七周年刊——中国第一本荧光杂志。即使在没有光源、四周黑暗的环境下，也可以毫无阻碍地阅览《男人装》。

《男人装》最初创办时将杂志定位在“Metrosexual”(可以译作“都市雅男”)这样一个群体上，与性取向无关。而后来，有人却将之称为是“中国办得最好的黄色杂志”，外界给它贴的标签也主要是“性感”和“幽默”。甚至，大部分男人买《男人装》都是冲着它的大尺度图片去的。而荧光版《男人装》的出版，刚好满足了男人们在昏暗环境中的一种特殊享受。

海外投资的新方式

海外投资以其低成本、高安全性和永久所有权，成为中国精英阶层重要且可行的选择。4 月 29 日，中国圈携手澳大利亚铂地房地产举办海外投资沙龙专场，共同探讨海外投资时机、投资品种、投资国家选择以及海外房地产投资优势等话题。

中看又中用



摩恩卫浴很重视外观

Buy it for looks.Buy it for life.这是拥有 73 年历史的美国厨卫品牌摩恩打出的宣传口号。2011 年，摩恩根据中国消费者的使用习惯、购买偏好与选购重点，度身定制了古典、新古典、现代三类设计风格总计六大系列的浴室家具产品。

ctrip 携程

携程出行指南

旅游度假人气指数

国内 TOP10	关注变化		国外 TOP10	关注变化	
青岛	47%	↑	日本	122%	↑
丽江	40%	↑	越南	61%	↑
澳门	20%	↑	英国	27%	↑
黄山	17%	↑	韩国	23%	↑
三亚	8%	↑	马尔代夫	21%	↑
厦门	7%	↑	泰国	5%	↑
香港	1%	↑	意大利	0%	↑
九寨沟黄龙	–7%	↓	印度尼西亚	0%	↑
北京	–7%	↓	新加坡	–3%	↓
桂林	–10%	↓	瑞士	–18%	↓

(11–05–11 到 11–05–18)

携程专家点评:
本周境内旅游的亮点是青岛和丽江人气上升。随着旺季的到来，丽江线路是近期涨幅最为明显的线路，未来几周的人气和旅游价格预计还将明显上涨。北方海滨旅游也开始升温，青岛处于人气涨幅第一。总体来看，随着暑期来临，国内热门线路的价格都将上涨，现在比较实惠，建议提前预订。
携程提醒:要享受优惠旅游，建议提前预订携程“神机游”，最多节省一半费用。神机游从 5 月初推出以来，预订非常踊跃，最受欢迎的线路有三亚、丽江、拉萨、厦门以及出境的普吉岛、巴厘岛、香港、洛杉矶等。

* 携程度假人气指数是国内领先的在线旅游服务商携程旅行网，深入研究每日超过 1800 万的目的地访问数据，依据科学模型权威统计发布，客观地反映了旅游消费趋势及目的地关注变化。

机票价格指数

城市	最低折扣	最低价格
北京 – 上海	6 折	680
北京 – 广州	6 折	1020
北京 – 深圳	8 折	1400
北京 – 杭州	5.5 折	630
北京 – 成都	5.5 折	790
北京 – 青岛	7.5 折	530
北京 – 大连	6 折	430
北京 – 武汉	6 折	650

注:机票价格及折扣信息仅供参考，均不包含机场建设费和燃油附加费
(11–5–23 到 11–5–29)

酒店价格指数

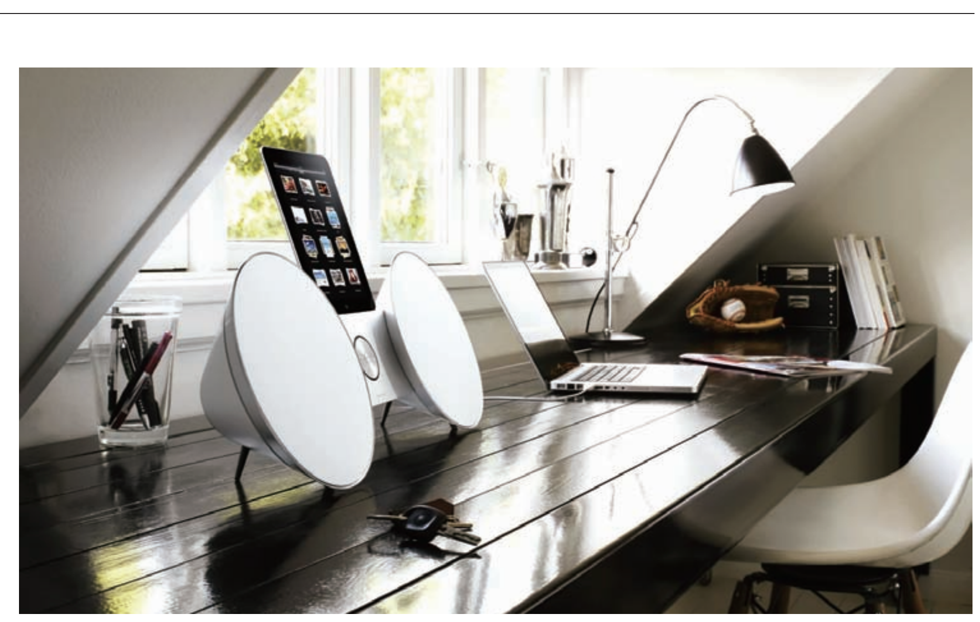
城市	酒店名称	星级	门市价	会员价
北京	北京兆龙饭店	5	3255	898
上海	上海立诗顿酒店	5	1280	860
深圳	深圳南山鸿丰国际大酒店	5	1280	468
武汉	武汉光谷金盾大酒店	5	1350	698
厦门	厦门泛太平洋大酒店	5	2005	831

双重低价保证，三倍赔付承诺:贵了，携程赔您 3 倍差价!
备注:酒店价格及优惠信息仅供参考，具体情况以携程旅行网(www.ctrip.com)公布为准。

www.ctrip.com
1010 6666(免长话费)
m.ctrip.com(手机上网)
无论何时何地，手机拨打即可注册为携程会员
开始体验便捷的旅行服务，享受丰富的积分奖励

B&O，概念化视听

■ 邦彦 / 文



B&O 为苹果产品设计的音箱底座很适合现代家居 B&O/ 供图

拥有 85 年历史的顶级视听品牌 Bang & Olufsen(B&O)再推新产品。今年 5 月 12 日在中国发布的 BeoSound 8 扬声器，是专为苹果设计的一款音箱底座，可架置 iPad、iPhone 和 iPod 等苹果产品，致力于提供全新的数字音乐体验。

1925 年，两名年轻丹麦工程师 Peer Bang 和 Svend Olufsen 以微薄的资金创立了这个以两人姓命名的品牌。80 多年后，B&O 已经成为丹麦最有影响品牌之一，被誉为“丹麦质量的标志”。

深谙简约风格的北欧人，在 B&O 的材料、表面工艺以及色彩、质感处理上保留了独特的传统，并且力求让产品与居住环境艺术相互融合。发展至今，B&O 都是以出色的设计感和视觉形象取胜，偏爱选用铝制材料而非廉价塑料，弥补与木质音箱在音质、音色上的差别。

最早体现出 B&O 特定风格的产品是 1967 年由设计师 Jacob Jensen 设计的 Beolab5000 立体声收音机。B&O 要求他“创造一种欧洲的 Hi-fi 模式，能传达出强劲、精密和识别特征”。Jensen 创造性地设计了一种全新的线性调谐面板，这种简练的设计语言和直观的操作方式确立了 B&O 经典的设计风格。

1991 年，Beosystem 2500 音响系统面试，B&O 开始和通行的黑色、毫无个性的方盒子音响告别，开创了名为“全一体化系统”，并以多变的色彩来迎接后工业时代“高技术、高情趣”的大趋势。Beosystem 2500 之后，B&O 陆续推出了一系列新概念的音响系统、电视机、电话机等产品。例如，Beosound Century 壁挂式音响系统的红外线遥感装置可以探测到手的运动，并控制玻璃门的侧向启闭。

目前的设计师 David Lewis 设计的“铅笔”形音箱，在感官上也颇具新意。Lewis 的梦想是设计一种无形的音箱，以达到纯而又纯的音响效果。但以专业的声学角度来看，这个梦想几乎无法实现的。因此，Lewis 尽量将铅笔音箱的设计做到小巧轻薄。

契合 B&O 一贯的包豪斯风格，BeoSound 8 采用黑白色彩。在中国上市之前，这款产品自去年 11 月海外发售以来，已经售出 25000 余套，堪称 B&O 史上最畅销的音响产品，它配置了外观精湛的铝制配件和相应的电源线，同时有六种颜色纤维扬声器护盖以供选择:月光蓝、紫色、绿色、黄色、黑色和白色。

向定乾和熊猫的 18 年

■ 李黎 / 文

“虎子现在应该已经不在了吧。”

在电话采访的那一头,向定乾喃喃地说。

1989 年向定乾来到长青自然保护区工作时,刚刚 19 岁,协助专家潘文石和吕植研究大熊猫便是他的工作。在美国国家地理拍摄的《拯救大熊猫》纪录片里,那个片中手持跟踪仪器一脸朴实的小伙子就是向定乾,那时他的父亲向帮发已经退休离开了长青自然保护区。潘文石和吕植等人早已离开了秦岭的森林,当年的研究小组,如今只剩向定乾一人依旧在长青的山林中,做一位野外巡护监测专家。

就在向定乾来森林里工作的那年 7 月,向定乾和熊猫小组的成员们就在山林里亲眼目睹了熊猫娇娇生下熊猫宝宝“虎子”的全部过程。几乎是一前一后的,向定乾来森林里工作的第二个月虎子即出生。潘教授给它命名为“雪虎”,而向定乾则一直叫它的小名“虎子”。而在后来的将近 20 年中,向定乾是唯一可以和熊猫虎子近距离接触的人。在保护区里,即使是一线工作人员在日常巡护中也极少能观测到熊猫,唯有熟悉熊猫活动踪迹和习性的向定乾,在巡护中时常能和“虎子”相遇。


向定乾和他的大熊猫朋友


大熊猫“虎子”

> 潘文石和吕植等人早已离开了秦岭的森林,当年的研究小组,只剩向定乾一人依旧在长青的山林中,做一位野外巡护监测专家


“虎子” 向定乾 / 摄

虎子

两个月才回一次家的向定乾,在林区的生活中,最惬意的事就是偶然行走在山间时碰见老朋友。

“虎子”很小的时候,它的妈妈娇娇就愿意让向定乾抱抱自己的孩子。到虎子能跑动的时候,小家伙就开始努力学爬树,在树梢上翻跟斗玩耍。向定乾还记得小家伙小时候总喜欢在爬树时离地一两米的地方一跃而下,顽皮敏捷得像个快乐的孩子。到了四个多月的时候虎子离开了洞穴,开始和妈妈一样的游牧生活,而两岁的时候它离开了妈妈去独立生活。这些一点一滴,向定乾都像写在自己的林区日记里。

由于经常被向定乾亲昵地叫来叫去,久而久之虎子也记住了自己的名字,只要一喊名字,虎子会憨头憨脑高兴地跑过来腻乎。要是它正忙着吃竹子呢,也会大声朝他哼一声作为回答。

到了第六年,这个“孩子”已经长成一只体魄健壮的成年熊猫,向定乾还记录过它与别的熊猫由于发情争夺女友打架斗殴的画面。

“那时我正躲在一个合适的距离观察几只大熊猫打架,忽然从上方又下来一只熊猫,嘴里还‘呼呼’喘着粗气,这只个头比较大……我仔细一看,这个缺着半个左耳朵鼻子中间还有个小豁口的家伙不就是虎子吗?我轻声叫它,它无暇顾及我,只忙着打架争女孩子。我当时还为它那天的斗殴失败感到有点伤心和惋惜。”

向定乾和熊猫虎子之间多年的相处形成了默契感。向定乾还记得几年前一个清晨,有些日子没见到虎子的他忽然产生一种强烈的预感:今天一定能见到虎子。他沿着已经被雪铺平的沟谷慢慢深入,忽然,发现了大熊猫行走的痕迹,向定乾顺着痕迹来到了河边,摸着石头过了河,终于听到从河对面的竹林里传来一声断竹的巨响。他拿出取景器观察,确定那只小半耳鼻子带豁口的正是虎子。它全身都落满了雪花,手里的竹叶吃完后,又半立起身子去用手取新的。向定乾隔着河边轻声地叫道:“虎子,虎子!”

“虎子停止了取食,慢慢地转过头朝他的方向定定看着,忽然轻轻地发出咩咩的叫声向我打招呼。”

他说:“当时看着虎子沧桑的布满爪痕的脸蛋,难免让人有些伤感。”

那一天,直到森林中夜幕慢慢地降临光线昏暗,只能听到小河对面虎子折断竹子啪嗒啪嗒吃东西的声音,向定乾才离开。

山林中

在秦岭长青自然保护区向定乾已走过了 22 年。在这片密林中,野生动物们依旧过着隐秘的生活,只要人们不去伤害它们,动物们会渐渐缩短和人的距离,并成为人们的朋友。向定乾自豪地说:“我就总有办法靠近一只野生动物而不会让它觉得很害怕。”

我问他,你曾经有没有想过以另外一种方式生活的可能?如果不在这片深山里,人生就完全不一样了。他沉吟了一下说:“想过,在难的时候。”

1994 年,向定乾曾辞别过山林中巡护员的工作,由朋友介绍工作,只身来到北京,在一个体育用品公司里谋得了一个职位,开始了大城市的“北漂”。

“我只坚持了半年多,就回去了。还没等回到山里的那刻,就知道我不会再离开了。这才是我这一辈子该过的生活。”向定乾在电话那头笑了笑。

每两个月,他回一趟距离林区 76 公里的县城里的家。如今儿子已经上初中,他也从纪录片里朴实的小伙子,成为一位木讷的中年人。他说:“如果以后孩子也选择和我做同样的事情,我会支持他。但我一定会先告诉他,你要走的路伴随着的是物质和金钱的贫瘠,如果仍然还要走,我不会反对。”如今他用来拍摄野生动物的 50D 相机是从北大的实验室里借来的,而他的第一台相机,是 1998 年野生动物摄影家奚志农因给 WWF 拍摄大熊猫和他相遇时送他的:“想起来,我能坚守这一行,终究还是因为我喜欢这一行。只有喜欢,才能坚守吧。”

秦岭山中的大熊猫虎子是世界上惟一能够和人类亲密接触的野生大熊猫,而向定乾父子是世界上惟一能够亲密接触大熊猫虎子的人类。大熊猫 18 岁就进入了暮年。向定乾说最近几年已经越来越少能看见这位老朋友的踪迹,现在,他想虎子应该已经不在了。有一年夏天,他发现了一只年幼的小熊猫,总觉得那应该是虎子留下的孩子。


灾后重建的四川省都江堰向峨小学,即是轻型木结构建筑 受访者 / 供图

住进木房子

■ 张妍 / 文

在蜗居于城市的钢筋水泥之前,人们曾以木房子为家。尽管中国拥有上千年使用木材建造房屋的传统,却因森林的消失,那些外观精美、技艺高超的木结构民居大多被钢筋水泥所替代了。

不过在欧美,人们依然热爱使用天然、可再生的木材建造房屋,并运用现代科技让这些木房子坚固而舒适。轻型木结构建筑,就是采用标准化的规格生产,将木材加工成墙体、楼板和屋顶,构建成单层或多层的建筑,并辅以保温和防火材料使建筑本身达到防水、耐火的要求。这种房子不仅符合现代社会对于环保和低碳的要求,也可以抵抗地震和强风的威胁。

树木在成长的过程中吸收二氧化碳,释放氧气,相比于钢筋水泥和砖石,木材消耗的能源、排放的废气和废水更少,蕴藏了巨大的节能优势。“中国古代是集全国之力,为天子建造宫殿,偏爱粗大的梁柱体现皇家气派,但非常消耗木材。而轻型木结构建筑选用的是小尺寸规格材,也就是将大的方木锯切成标准尺寸的木材来使用。”加拿大林业协会的技术总监张海燕女士在接受采访时谈到,现代木结构建筑有统一画的标准,都会尽量保证原料的物尽其用,避免浪费。

因为木材具有保温隔热的性能,木结构建筑给人们的居住体验是舒适的。“冬天里用手去摸钢材,会感觉手被粘住了,因为钢材很快地把热量传导出去。而木材是不导热的,用手触摸木头,并没太大的感觉。”张海燕女士说。同时,为了保证木结构建筑的安全性,新型的木结构建筑都会在木材外面包裹诸如石膏板等抗燃材料,提高木材对抗火灾的耐火性。

木材具有天然的柔韧性,可以有效吸收和消耗外力,木结构建筑彰显出卓越的抗震性能。“以刚刚过去的日本地震和新西兰地震为例,灾区很多房屋得益于北美的新型木结构建筑较为轻便、架构完整的特点,得以保存下来。”张海燕女士说。

不过,尽管木结构建筑本身成本并不高,但附加的装修费较为高额。“在中国的大部分项目都是全装修房。它的结构和混凝土建筑完全不同,如果装修工人不懂的话,很难进行二次装修,排线、排管道都需要专业人士来做,”张海燕女士谈道,“所以一般出售的木结构商品房,都是全装修房,卫浴设备也会提前做好。那么,价格肯定要比一般的房子贵一些。”

同时,木房子也不太符合深谙石材建筑传统的欧洲人的审美,欧洲人崇尚石结构建筑的气派、雄伟、细腻和华丽,也崇尚石雕渗透着技艺和思想的复杂而美丽的花纹和线条,而木结构,则被他们嘲笑为“粗鄙的北美式房屋”。

不过,木材显然更与自然息息相关。《建筑评论》编辑 Peter Davey 曾说,“木材在所有建筑材料中最易于引起人的共鸣,因为它影响着我们很多的感官……甚至我们对比例的了解都可能来自于数目的天然尺寸。”在中国古代,传统的建筑材料离不开“土”和“木”——“土”(即台基)承载“木”(即竹子、梁架或称木结构),而这种“土木”构成了中国建筑文化的精髓。

但在历史的发展中,钢筋混凝土一统天下,木结构建筑被人们遗忘了。“国外的混凝土和钢材行业的环境成本非常高,高污染高耗能必定要付出对环境治理的代价。但在中国,不规范的小水泥厂不计环境成本地生产高污染高耗能产品,导致了咱们国家木材成本和钢材、混凝土成本的不对等性。”张海燕女士指出,“我们国家的森林没有进行可持续的管理,古代的楠木几乎都被砍光了。到了上世纪六七十年代,因为木材的匮乏,国家建设部门出台了以钢代木、以塑代木的政策,甚至一些原来教授木结构的专业、大学,都停止了这个专业的授课。”

今年,中国工程学院的两位院士,哈尔滨工业大学沈世钊教授和清华大学陈肇元教授带头提出了在中国恢复木结构建筑的建议书——用天然的木材来解决人类居住的问题,代表了一种绿色环保和可持续的观念,并具有切实的可行性。

北京的西山美术馆、波特兰花园,上海的东郊宾馆,这些作为现代轻型木结构在中国应用的案例,开始不断影响着人们的感官和态度。住进木房子,事实上也与中国人崇尚自然,循环往复、生生不息的向往相一致。

精英夜不眠

■ 邦彦 / 编译

如果你还每天坐在早餐桌前哈欠连天,就太没面子了。现在流行“不眠英雄”。精力充沛的家伙,每天只睡三四个小时,仍可以在第二天生龙活虎地出现在办公室里,怡然自得。

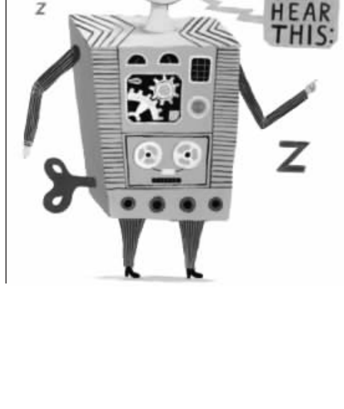
迪士尼制片公司的掌门人杰弗瑞·卡森伯格(Jeffrey Katzenberg)每天就睡两三个小时,他通常都是在早上 5 点出现在公司,有时候还会在周日早晨 7 点钟安排开大会。

似乎那些大佬们真的只睡几个小时就够了。不睡觉文化正在或明或暗地被鼓吹着——睡觉意味着浪费大好光阴,醒来才可以做更多有意义的事。

专门研究睡觉的 NGO 美国国家睡眠基金会(National Sleep Foundation)估算,现在人们的睡眠时间比一个世纪前少了大约 20%。如果睡眠不足,现代人选择吃零食、喝咖啡、可乐和红牛,或者通过运动来强打精神。尽管《华尔街日报》曾报道说,有 1%至 3%的人天生就不需要太多睡眠,基因决定了他们是“少眠者”,而《纽约时报》却列举了专家的观点反击,所谓的不眠精英,其实只是习惯熬夜“熬精了”,睡眠的缺失会为生活带来太多风险。

美国国家睡眠基金会在调查中发现,超过三成的美国人在开车时犯困或睡着,还有三成的人在上班时间打瞌睡,还有 20%的人因为太累而变得“性趣”全无。尽管这些警号讯号听起来不是那么令人愉悦,但至少作为一个需要吃喝拉撒的正常人,身体在提醒你:该补补觉了。

真正值得关注睡眠的,是那些看上去精力充沛、宣称自己从不在枕头上浪费时间的超人们。没有人能够像永动机一样一直运作下去。连莎士比亚也把睡眠誉为“生命筵席上的滋补品”,不如试着让大脑放松下,多寻觅些睡觉良方,体验一次“睡得香”。再说,不睡觉也不一定就能把那些凡夫俗子甩在身后吧?



编剧严歌苓



■ 李黎 / 文

从舞蹈演员、军人到远嫁海外的作家，严歌苓的人生就像一部电影剧本。这一次，她带着重写的《金陵十三钗》回国，同时将担任张艺谋12月份上映的同名电影的编剧。张艺谋曾称赞《金陵十三钗》是他当导演二十年来碰到的最好的剧本。而5月里宣传小说的严歌苓说，书虽然晚于电影剧本出炉，但是与电影的内容是完全独立的，甚至没用电影中的一句台词："电影剧本里我所有关于情节、对话的创作都是被雇佣的，而小说则完全属于我自己。"

我要写"抗拍"的文学

虽然无论是作为小说家还是编剧，严歌苓无疑都是成功的，但或许在内心深处她其实更以作家身份为重，她说自己一直严格地区分着编剧和作家这两个身份，因为并不认为"鱼和熊掌"真的可以兼得。严歌苓直言写电影剧本能带来巨大收益，久而久之就会下意识地在创作上做出某种不自觉的妥协，后来她终于心生警惕，开始自检，企图在潜意识里就掐灭那些为电影而作的念头。甚至坚定地说："在我未来的文学创作里，会写一些抗拍性强的作品。所谓抗拍性，就是文学元素大于一切的作品，它要保持着文学的纯洁性。我很爱文学，也爱电影。但是有时候好文学不一定能拍出好作品，比如纳博科夫的《洛丽塔》就是一部抗拍性很强的作品，尽管被拍成了电影，有的电影还获得了奥斯卡奖，但是没有哪一部能还原这部小说的荣誉。影视剧的确可以拉拢一些原本不阅读的人，但同时也会对文学本身造成伤害，因为文字的细腻和美感被影像粗糙化了。"

严歌苓还澄清说，尽管近年来她总给人新作不断的印象，但其实这些作品多是旧作翻新。对于文学创作的频率而言，她认为自己两年诞生一部长篇是一个比较负责任的创作频率。

这些年来，严歌苓的小说成了影视公司争拍的对象，已经播出的就有《一个女人的史诗》《小姨多鹤》《铁梨花》等热剧，严歌苓的其他几部新作的改编权也已经卖出，但是，或许从严歌苓的描述可以看出，她的小说被大量拍摄的节点或许已将成为过去。

在剧本和长篇之间的"较真"

严歌苓说，文学创作与剧本撰写的不同之处在于创作小说需要作家长期对一件事情保持思考，而写剧本时虽然也要考虑深度，但终究技巧比原始创作更重要。

当年《梅兰芳》的剧本创作不是没有遗憾的，甚至传言当时她交出的第一版剧本几乎被陈凯歌全部推翻，因为严把那个剧本写得"太含蓄"了。最终，《梅兰芳》的剧本经过了七次易稿，想必对于最终的剧本，遗憾是一定存在的。严歌苓对此却显得淡然："也还好，毕竟第一稿就会把整个戏剧架构都弄好了，后来的多次修改也只是一个细节上的取舍问题，总的来说原本的思维还是保留了相当多的成分。"

而《金陵十三钗》从中篇到电影剧本，再到长篇小说，可谓是"一稿三变"。严歌苓说虽然自己对所有被改成电影和电视剧的作品都一律采取鸵鸟式"不敢看"的态度，但《金陵十三钗》却是个例外，她自己非常期待："当时我到南京看了他们整个景，还有最后他和克里斯蒂安·贝尔的合作，种种征兆都觉得它应该是一个值得期待的作品。而这个电影剧本是先写出来，长篇小说后来才完成的。电影编剧过程除了我，还有刘恒和其他的编剧，有时候张艺谋也会自己把他自己的思路告诉我们，我们再根据他的想法重新理顺，所以在《金陵十三钗》的电影剧本来说，最后成果应该算是一个集体劳动，小说则是完全属于我自己的创作。"

谈到剧本创作，严歌苓希望媒体为她澄清《幸福来敲门》只是她写的一个电视剧剧本，而不是长篇小说。《幸福来敲门》原名《继母》，本是她为好友陈冲而作的一个电视剧剧本，后来制片方将其更名并由蒋雯丽主演，她只好又为陈冲写了一部，只是现在还没有开始拍摄。较真儿的严歌苓看来无法容忍有人混淆弄错她的长篇和剧本创作，甚至说："如果它要被算成是我的长篇，那我觉得需要用一部非常重磅的作品来洗刷我的名誉。"

为好莱坞编剧工会罢工，值得

有人比喻说美国的剧作家相当于掌握着影视产业的第一把钥匙。作为好莱坞编剧协会里唯一一个中国作协成员，严歌苓严格遵守着其中的规定，却不似一个"被动者"，而对其编剧工会制度赞赏有加，甚至可以说是享受着这个协会赋予她的权利和义务。她说，虽然编剧协会不负责给成员介绍剧本，但是成员们在接写剧本的时候，由于自己拥有好莱坞编剧协会成员的资格，属于专业编剧，那么在报酬上就有 "不能低于某某个待遇"的保证。

> 她说自己一直严格区分着编剧和作家这两个身份，因为并不认为"鱼和熊掌"真的可以兼得



电影《梅兰芳》的剧本是严歌苓的编剧作品之一

"任何一个电影、电视剧好不好，剧本起到太重要的作用。可是电影编剧们一直在要求自己的地位被承认、被提升。据说按诺贝尔文学奖的惯例，大家公认最厉害的是诗人，第二是小说家，而排名最靠后最'贱'的则是编剧，这是很不公平的。所以好莱坞的编剧们隔一两年就闹一次大罢工。在罢工期间，协会的成员们谁也不许写，谁写了谁就是工会的叛徒，所以集体搁笔。为什么美国编剧的罢工可以让好莱坞电影工业全面瘫痪，而中国的编剧却处于十分弱势的地位?这里就能体现区别。因为在中国，个人利益这么重，不会说大家联合起来弄一个编剧工会什么的。在好莱坞无论人家一个付出了多少代价写一个剧本，一旦遇到罢工潮，卖了剧本就意味着背叛，这在中国不可能做到，大家会换成桌子底下商量完交易。经常搞这种名堂的话，不知道多少年才能形成集体观念。"

当年进到这个好莱坞编剧协会，着实不易，有两个条件必须符合:第一是入会编剧的电影必须是在美国大的剧院公开放映的。第二个条件就是必须是受大的电影公司所雇用。加入之后，可以享受医疗保险和不菲的退休金，还有失业保险。严歌苓说："工会一直在为编剧们争取合理的报酬底线，不能掉到什么什么以下。而国内我听说有人写电视剧拿5000块就干一集，甚至还有知名编剧一个人就有好多个枪手代写。像这种必须该亲历亲为的事情，雇用枪手来糊弄剧本创作简直匪夷所思。不过我倒也听闻国内的电影编剧挺强势的，开价都能赶上好莱坞的酬劳了。总之，我觉得国内的编剧环境不是非常健康。"

严歌苓透露自己每天都要创作，这是她多年来雷打不动的生活方式。她说："我一定是你能见到过的最勤奋写作的人。我真的特别特别勤奋，以前跳舞的时候腰腿不好，但表达力好，我可以把一条腿拴在脑袋尖，边练功边写信，每天4点起床。现在我写作也是，早上一喝完咖啡就去写字台边坐着，我知道当每天我坐完6个钟头的功课，我会非常非常喜欢这样的自己。为了这种对自我的肯定和喜欢，我就去坚持写作。"

《四季》五谈

■ 徐尧 / 文

5月20日，在国家大剧院五月音乐节的闭幕式上，四位中国最著名的小提琴家与来自奥地利的萨尔茨堡室内乐团共同演奏了维瓦尔第的小提琴协奏曲《四季》。这是意大利作曲家维瓦尔第作于1772年的作品，以生活气息和民间色彩浓厚著称。关于这部被制作最多版本的古典作品，有很多趣事值得回味。

1.《四季》与唱片史

1955年，来自意大利圣切契里亚音乐学院的12位室内乐演奏家在Philips唱片公司录制了一张33转黑胶唱片，里面包括了巴洛克时期作曲家维瓦尔第创作于1723年的四首小提琴协奏曲，也就是为乐迷所熟知的"四季"。意大利古乐合奏团的首席小提琴家费利克斯·阿尤(Felix Ayo)十分喜欢这套作品，在他的推动下，就有了这张非同寻常的唱片:尽管不是第一个录音，却是第一个畅销的版本;更重要的是，从这张唱片开始，人们真正爱上了这套作品，50多年来，疯狂的音乐家与唱片公司们录制了超过一千个版本的《四季》，远超其他任何古典作品。

2.《四季》与古乐复兴运动

古典音乐是伴随着西方近现代的科技进步一起兴盛起来的，必然伴随着乐器本身的巨大变革。

与此同时，有一批音乐家却找到了200多年前的演奏家们使用的羊肠弦和短弓，摒弃了现代提琴演奏家们已经习惯成自然的揉弦技术，鲁特琴、长颈诗琴等巴洛克时期常见的弹拨乐器也重见天日;他们喜欢使用较小的编制，声音虽然单薄不少，却使每个声部听起来都更加清晰，这对于有多条旋律线的巴洛克音乐来说尤为重要。习惯于庞大编制的现代管弦乐声音的乐迷初听到这样的音乐，就仿佛吃惯了火锅与烧烤之后猛然尝到一碟拍黄瓜那样的爽口。在众多的"古乐四季"里，我最喜欢的是由法国隐士古乐团和女小提琴家Amandine Beyer录制的版本;而更大的惊喜是，在今年4月中山公园音乐堂的古乐季演出中，我在现场聆听了这一组合带来的"四季"。

3.《四季》与探戈

比较不为人知的是，阿根廷探戈音乐作曲家皮亚佐拉也创作过一部《布宜诺斯艾利斯的四季》，这是一组由四首探戈舞曲组成的套曲，每一首里都或多或少地使用了维瓦尔第的《四季》中的元素。出生于拉脱维亚的小提琴家吉东·克莱默与他创建的波罗的海室内乐团将维瓦尔第与皮亚佐拉的两部《四季》放在了一起，录制了这张传奇的《八季》。在曲目的安排上，他将两部作品交叉排列，维瓦尔第刚刚用巴洛克的音乐描绘过一个季节之后，马上就是皮亚佐拉充满南美风情的探戈旋律，于是两位音乐史上著名的天才人物就用这样的方式进行了跨越时空的对话。最使我感动的是，尽管他们生活的年代相差了200多年，并且来自截然不同的文化背景，但在他们的眼中，四季之美以一种奇妙的方式取得了共通。

4.《四季》与犹太小提琴家

19世纪末到20世纪初，诞生了无数小提琴演奏大师。在这段"黄金年代"里，最引人注目的是犹太裔演奏家——事实上，20世纪小提琴大师的名单上，只有极少的几位没有犹太血统。小提琴大师谢霖认为这并不是因为犹太人特别擅长音乐，只是因为环境所迫，这个民族的人更多地选择了艺术作为其毕生追求。

布朗尼斯拉夫·胡贝尔曼就是这样一位出生在波兰的犹太小提琴家。1983年，为了纪念他，胡贝尔曼音乐节在以色列举办。年过花甲的谢霖演奏了柴可夫斯基D大调小提琴协奏曲，演奏门德尔松e小调小提琴协奏曲的施洛默·敏茨则刚刚25岁;祖克曼和帕尔曼两位出生于特拉维夫的同乡则共同演绎了莫扎特的交响协奏曲。音乐节最大的亮点，是斯特恩、祖克曼、敏茨和帕尔曼等四位犹太裔小提琴家与印度指挥家祖宾·梅塔率领的以色列爱乐乐团联手奉献了一场传奇的《四季》。尤为令我惊叹的是，四位演奏家迥然不同的音乐性格在每个人仅10分钟左右的表现时间内被发挥得淋漓尽致。



犹太裔小提琴大师帕尔曼(Itzhak Perlman) 本报资料室

5.《四季》与中国小提琴家

在世界最顶尖的小提琴大赛里，于意大利热那亚举办的帕格尼尼大赛无疑是中国小提琴家们的福地。1987年，年仅18岁的吕思清第一次为中国赢得了这一荣誉。此后，黄滨(1994)、黄蒙拉(2002)和宁峰(2006)也都在这项比赛中夺魁。中国也由此在该赛事的冠军统计上仅次于前苏联排名第二。本周五，在国家大剧院五月音乐节的闭幕式上，这四位小提琴家与来自奥地利的萨尔茨堡室内乐团共同演奏维瓦尔第的《四季》。其中，吕思清尽管成名很早，但仍旧保持着很高的技术水准和艺术造诣，而他年轻时录制的《四季》唱片也是发烧友竞相收藏的版本之一；黄滨在得奖后不久赴美国南加州大学攻读博士，几乎消失，但从去年开始她重新活跃在了音乐会舞台上，琴声竟脱胎换骨;黄蒙拉的技术出众，但他却更擅长抒情性强的段落，从细节处捕捉音乐的内涵，着实令人称道；宁峰已经是中国最炙手可热的小提琴家，他有着十分全面的实力，琴声中透出的是超越年龄的成熟。尽管他们还与四位犹太人的传奇组合相去甚远，但他们也已经代表了中国乃至世界小提琴演奏的最高水平。



鲁特琴是巴洛克时期常见的弹拨乐器 本报资料室

主管/主办:三联集团公司 出版:经济观察报社 社址:山东省济南市趵突泉北路20号 电话:(0531)86029768 北京记者站电话:(010)64209021/22/23/24/25/26 广告电话:(0531)86029198、(010)64209951 广告经营许可证号:3701004000040 传真:(0531)86029568 发行电话:(010)64209026-1175
本报在全国八城市同时印刷:北京经济日报印刷厂、北京琢雯印务科技发展有限公司、上海文汇新民联合报业集团印务中心、深圳宝安报印刷厂、四川新华彩色印务有限公司、山东大众华泰印务有限责任公司、江苏鸿兴达邮政印刷有限公司、中闻集团西安印务有限公司、长江日报报业集团印务总公司
印刷质量投诉热线:(010)64243008